راہیں بند نہیں



مولانا وحید الدّین خاں

راہیں بند نہیں

مولانا وحید الدّین خاں

مکتبہ الرسالہ ، نئی دہلی

فہرست

Rahen Band Nahin

First published 1987 Reprinted 2016

A-21, Sector 4, Noida-201301, India
Tel. +91-8588822672, +91120-4314871
email: info@goodwordbooks.com
www.goodwordbooks.com

Printed in India

امکان کبھی ختم نہیں ہوتا

مغرب کی طرف پھیلی ہوئی پہاڑیوں کے اوپر سورج ڈوب رہا تھا۔ آفتابی گولے کا آدھا حصہ پہاڑ کی چوٹی کے نیچے جا چکا تھا اور آدھا حصہ اوپر دکھائی دیتا تھا۔ تھوڑی دیر کے بعد پورا سورج ابھری ہوئی پہاڑیوں کے پیچھے ڈوب گیا۔

اب چاروں طرف اندھیرا چھانے لگا۔ سورج دھیرے دھیرے اپنا اجالا سمیٹتا جا رہا تھا۔ بظاہر ایسا معلوم ہوتا تھا کہ سارا ماحول گہری تاریکی میں ڈوب جائے گا۔ مگر عین اس وقت جب کہ یہ عمل ہو رہا تھا، آسمان پر دوسری طرف ایک اور روشنی ظاہر ہونا شروع ہوئی۔ یہ بارھویں کا چاند تھا جو سورج کے چھپنے کے بعد اس کی مخالف سمت سے چمکنے لگا۔ اور کچھ دیر کے بعد پوری طرح روشن ہو گیا۔ سورج کی روشنی کے جانے پر زیادہ وقت نہیں گزرا تھا کہ ایک نئی روشنی نے ماحول پر قبضہ کر لیا۔

"یہ قدرت کا اشارہ ہے" میں نے اپنے دل میں سوچا "کہ ایک امکان جب ختم ہوتا ہے تو اسی وقت دوسرے امکان کا آغاز ہو جاتا ہے۔ سورج غروب ہوا تو دنیا نے چاند سے اپنی بزم روشن کر لی۔

اسی طرح افراد اور قوموں کے لئے بھی ابھرنے کے امکانات کبھی ختم نہیں ہوتے۔ زمانہ اگر ایک بار کسی کو گرا دے تو خدا کی اس دنیا میں اس کے لئے مایوس ہونے کا کوئی سوال نہیں۔ وہ نئے مواقع کو استعمال کر کے دوبارہ اپنے ابھرنے کا سامان کر سکتا ہے ضرورت صرف یہ ہے کہ آدمی دانش مندی کا ثبوت دے اور مسلسل جدوجہد سے کبھی نہ اکتائے۔

یہ دنیا خدا نے عجیب امکانات کے ساتھ بنائی ہے۔ یہاں مادہ فنا ہوتا ہے تو وہ توانائی بن جاتا ہے۔ تاریکی آتی ہے تو اس کے بطن سے ایک نئی روشنی برآمد ہو جاتی ہے۔ ایک مکان گرتا ہے تو وہ دوسرے مکان کی تعمیر کے لئے زمین خالی کر دیتا ہے۔ یہی معاملہ انسانی زندگی کے واقعات کا ہے۔ یہاں ہر ناکامی کے اندر سے ایک نئی کامیابی کا امکان ابھر آتا ہے۔ دو قوموں کے مقابلہ میں ایک قوم آگے بڑھ جائے اور دوسری قوم پیچھے رہ جائے تو بات یہیں ختم نہیں ہو جاتی۔ اس کے بعد ایک اور عمل شروع ہوتا ہے۔ بڑھی ہوئی قوم کے اندر عیش پرستی اور سہولت پسندی آجاتی ہے۔ دوسری طرف پچھڑی ہوئی قوم میں محنت اور جدوجہد کا نیا جذبہ جاگ اٹھتا ہے۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ خدا کی اس دنیا میں کسی کے لئے پست ہمت یا مایوس ہونے کا سوال نہیں۔ حالات خواہ بظاہر کتنے ہی ناموافق دکھائی دیتے ہوں، اس کے آس پاس آدمی کے لئے ایک نئی کامیابی کا امکان موجود ہوگا۔ آدمی کو چاہئے کہ اس نئے امکان کو جانے اور اس کو استعمال کر کے اپنی کھوئی بازی کو دوبارہ جیت لے۔

کوئی چیز مشکل نہیں

ہیرا ہماری تمام معلوم دھاتوں میں سب سے زیادہ سخت ہے۔ دنیا کی کوئی چیز ہیرے سے زیادہ سخت نہیں ہوتی۔ شیشہ کا فریم بنانے والے کو آپ نے دیکھا ہوگا کہ وہ "قلم" کی صورت کی ایک چیز شیشہ کے تختہ پر گزارتا ہے اور شیشہ کٹ کر دو ٹکڑے ہو جاتا ہے۔ اس قلم میں ہیرے کا ٹکڑا لگا ہوتا ہے۔ ایسا اس لئے ممکن ہوتا ہے کہ ہیرا انتہائی سخت چیز ہے، خواہ وہ قدرتی ہو یا مصنوعی۔

تمام دوسری معدنیات کے برعکس ہیرے پر کسی قسم کا ایسڈ (تیزاب) اثر نہیں کرتا۔ آپ ہیرے کو خواہ کسی بھی تیزاب میں ڈالیں وہ ویسا کا ویسا باقی رہے گا۔ مگر اسی سخت ترین ہیرے کو اگر ہوا کی موجودگی میں خوب گرم کیا جائے تو وہ ایک بے رنگ گیس بن کر اڑ جائے گا۔ اور یہ گیس کاربن ڈائی آکسائڈ ہوگی۔

اسی طرح ہر چیز کا ایک "توڑ" ہوتا ہے۔ اگر آپ کسی مشکل کا مقابلہ وہاں کریں جہاں وہ اپنی سخت ترین حیثیت رکھتی ہے تو ممکن ہے کہ آپ کی کوشش کامیاب نہ ہو۔ مگر کسی دوسرے مقام سے آپ کی یہی کوشش انتہائی حد تک نتیجہ خیز ہو سکتی ہے۔

جب بھی آپ کا مقابلہ کسی مشکل سے پیش آئے تو سب سے پہلے یہ معلوم کیجئے کہ اس کا کمزور مقام کون سا ہے۔ اور جو اس کا کمزور مقام ہو وہیں سے اپنی جدوجہد شروع کر دیجئے۔ ایک چیز کسی اعتبار سے ناقابل شکست ہو سکتی ہے۔ مگر وہی چیز دوسرے اعتبار سے آپ کے لئے موم ثابت ہوگی۔

ایک شخص جس کو آپ کڑوے بول سے اپنا موافق نہ بنا سکے اس کو آپ میٹھے بول سے اپنا موافق بنا سکتے ہیں۔ اپنے جس حریف کو آپ لڑائی کے ذریعہ دبانے میں کامیاب نہ ہو سکے اس کو آپ اخلاق اور شرافت کے ذریعہ دبانے میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ ایک ماحول جہاں آپ مطالبہ اور احتجاج کے ذریعہ اپنا مقام حاصل نہ کر سکے وہاں آپ محنت اور لیاقت کے ذریعہ اپنا مقام حاصل کر سکتے ہیں۔

ہیرا تیزاب کے لئے سخت ہے مگر وہ آنچ کے لئے نرم ہو جاتا ہے۔ یہی معاملہ انسان کا بھی ہے۔ ایک آدمی اگر ایک اعتبار سے سخت نظر آئے تو اس کو ہمیشہ کے لئے سخت نہ سمجھ لیجئے۔ اگر وہ ایک اعتبار سے سخت ہے تو دوسرے اعتبار سے نرم بھی ہو سکتا ہے۔

ہر چیز کا یہ حال ہے کہ وہ کسی اعتبار سے سخت ہے اور کسی اعتبار سے نرم۔ ایک شخص ایک انداز سے معاملہ کرنے میں بے لچک نظر آتا ہے مگر وہی دوسرے انداز سے معاملہ کرنے میں ہر شرط پر راضی ہو جاتا ہے۔ یہی وہ حقیقت ہے جس کو جاننے میں زندگی کی تمام کامیابیوں کا راز چھپا ہوا ہے۔

تنگی میں وسعت

ایک آدمی نے شہر میں عینک کی دکان کھولی۔ عینک بیچنے والوں کو اپنے گاہکوں کی سہولت کے لئے آنکھ کے ٹسٹ کا انتظام بھی کرنا ہوتا ہے۔ تاکہ آدمی ایک ہی جگہ اپنی آنکھوں کی جانچ کرائے اور وہیں سے عینک بھی لے لے۔ مگر اس آدمی کی دکان ٹسٹ کی ضرورت کے لئے چھوٹی تھی۔ آنکھ کے ٹسٹ میں دور کی نگاہ جانچنے کے لئے اصولاً ۱۸ فٹ کے فاصلہ سے پڑھوایا جاتا ہے، جب کہ اس دکان میں صرف اس کے نصف کے بقدر گنجائش تھی۔ یعنی گاہک کو بٹھانے کی جگہ سے لے کر دیوار تک کا فاصلہ بمشکل ۹ فٹ بنتا تھا۔

"نوفٹ کو شیشہ لگا کر اٹھارہ فٹ کرلیں گے" دکان دار نے اپنے دوست کے سوال کے جواب میں کہا۔ دوست نے اس سے پوچھا تھا کہ تم اتنی چھوٹی دکان میں آنکھوں کے ٹسٹ کا انتظام کیسے کروگے۔ دکان دار نے بتایا کہ پڑھانے والے حروف کا چارٹ جس دیوار پر لٹکا ہو، اس کے بالکل سامنے دوسری دیوار پر اگر آئینہ لگا دیا جائے اور ٹسٹ کرانے والے کو اصل چارٹ کے بجائے آئینہ کے عکس میں پڑھوایا جائے تو پڑھنے والے شخص اور پڑھی جانے والی چیز کے درمیان کا فاصلہ خود بخود دگنا ہوجاتا ہے۔ آدمی کی نگاہ پہلے ۹ فٹ کا فاصلہ طے کرکے آئینہ کو دیکھتی ہے۔ پھر آئینہ کی مدد سے اس کی نگاہ مزید ۹ فٹ کا فاصلہ طے کرکے چارٹ تک پہنچتی ہے۔ اس طرح کل اٹھارہ فٹ ہوجاتے ہیں۔ دکان دار نے ایسا ہی کیا۔ چھوٹی دکان کے باوجود اس کے یہاں آنکھوں کے ٹسٹ کا ویسا ہی انتظام ہوگیا جیسا بڑی دکانوں میں ہوتا ہے۔

یہی اصول زندگی کے ہر معاملہ میں چسپاں ہوتا ہے۔ آپ کے مواقع اگر کم ہوں، آپ کے لئے پھیلنے کا دائرہ تنگ ہو تو مایوس ہونے کی ضرورت نہیں۔ آپ اپنی عقل کو استعمال کرکے اپنے "نوفٹ" کو "اٹھارہ فٹ" بنا سکتے ہیں۔

آپ کا مکان چھوٹا ہو تو دو منزلہ بنا کر اس کو وسیع کرسکتے ہیں۔ آپ کے پاس سرمایہ کم ہو تو دیانت داری کا ثبوت دے کر اس کی تلافی کرسکتے ہیں۔ آپ کی ڈگری چھوٹی ہو تو خوش اخلاقی کے ذریعہ اس کو زیادہ کار آمد بنا سکتے ہیں۔ لڑکر آپ کے لئے جیتنے کے مواقع نہیں ہیں تو حکمت کا طریقہ اختیار کرکے اپنے حریف کو قابو میں لاسکتے ہیں۔ سیاسی اقتدار میں آپ کو کم حصہ ملا ہے تو اقتصادی میدان میں ترقی کرکے اپنے آپ کو آگے لے جاسکتے ہیں۔ تعداد کے اعتبار سے اگر آپ اقلیت میں ہیں تو اتحاد اور تنظیم میں اضافہ کرکے آپ اکثریت کی برابری کرسکتے ہیں۔

ہر چھوٹی "دکان"، بڑی دکان بن سکتی ہے۔ کوئی دکان اسی وقت تک چھوٹی ہے جب تک دکان دار نے اس کو بڑھانے والی حکمت کو استعمال نہ کیا ہو۔ بڑھانے والی حکمت کو استعمال کرنے کے بعد اس دنیا میں کوئی دکان چھوٹی دکان نہیں۔

کچھ اور کرنا ہے

اٹھارویں صدی میں جن انگریزوں کی سرفروشی نے ہندستان کو برطانیہ کی نوآبادی بنایا ان میں لارڈ رابرٹ کلائیو (۱۷۷۴ ـ ۱۷۲۵) کا نام سرفہرست ہے۔ ۱۷۴۳ میں جبکہ اس کی عمر ۱۸ سال تھی، وہ ایسٹ انڈیا کمپنی کے ایک کلرک کی حیثیت سے مدراس آیا۔ اس وقت اس کی تنخواہ صرف پانچ پونڈ سالانہ تھی۔ یہ رقم اس کے خرچ کے لئے بہت ناکافی تھی۔ چنانچہ وہ قرضوں کے بوجھ کے نیچے دبا رہتا اور مایوسانہ جھنجلاہٹ کے تحت اپنے ساتھیوں اور افسروں سے لڑتا جھگڑتا رہتا۔

اس کے بعد ایک حادثہ ہوا جس نے اس کی زندگی کے رخ کو بدل دیا۔ اس نے اپنی ناکام زندگی کو ختم کرنے کے لئے ایک روز بھرا ہوا پستول لیا اور اپنے سر کے اوپر رکھ کر اس کی لبلبی دبا دی۔ مگر اس کو سخت حیرت ہوئی جب اس نے دیکھا کہ اس کا پستول نہیں چلا ہے۔ اس نے پستول کھول کر دیکھا تو وہ گولیوں سے بھرا ہوا تھا۔ اپنے ارادہ کی حد تک اپنے کو ہلاک کر لینے کے باوجود وہ بدستور زندہ حالت میں موجود تھا۔

یہ بڑا عجیب واقعہ تھا۔ رابرٹ کلائیو اس کو دیکھ کر چلا اٹھا: خدا نے یقیناً تم کو کسی اہم کام کے لئے محفوظ رکھا ہے" اب اس نے کلرکی چھوڑ دی اور انگریزی فوج میں بھرتی ہوگیا۔ اس زمانہ میں انگریز اور فرانسیسی دونوں بیک وقت ہندستان میں اپنا قدم جمانے کی کوشش کر رہے تھے۔ اس سلسلے میں دونوں کے درمیان جنگ چھڑ گئی۔ اس جنگ میں رابرٹ کلائیو نے غیر معمولی صلاحیت اور بہادری کا ثبوت دیا۔ اس کے بعد اس نے ترقی کی اور اس کو انگریزی فوج میں کمانڈر انچیف کی حیثیت حاصل ہوگئی۔ جس کلائیو نے مایوس ہوکر خود اپنے ہاتھ سے اپنے اوپر پستول چلالیا تھا، اسی کو اس کے بعد یہ مقام ملا کہ برطانیہ کی تاریخ میں اس کو ہندستان کے اولین فاتح کی حیثیت سے لکھا جائے۔

ہم میں سے ہر شخص کے ساتھ یہ واقعہ پیش آتا ہے کہ وہ کسی شدید خطرہ میں پڑنے کے باوجود معجزاتی طور پر اس سے بچ جاتا ہے۔ تاہم بہت کم لوگ ہیں جو رابرٹ کلائیو کی طرح اس سے سبق لیتے ہوں۔ جو اس طرح کے واقعات میں قدرت کا یہ اشارہ پڑھ لیتے ہوں کہ ——— ابھی تمھارا وقت نہیں آیا، ابھی دنیا میں تم کو اپنے حصہ کا کام کرنا باقی ہے۔

ہر آدمی کو دنیا میں کام کرنے کی ایک مدت اور کچھ مواقع دئے گئے ہیں۔ یہ مدت اور مواقع اس سے اس وقت تک نہیں چھنتے جب تک خدا کا لکھا پورا نہ ہوجائے۔ اگر رات کے بعد خدا آپ کے اوپر صبح طلوع کرے تو سمجھ لیجئے کہ خدا کے نزدیک ابھی آپ کے عمل کے کچھ دن باقی ہیں۔ اگر آپ حادثات کی اس دنیا میں اپنی زندگی کو بچانے میں کامیاب ہیں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ خدا کے منصوبہ کے مطابق آپ کو کچھ اور کرنا ہے جو ابھی آپ نے نہیں کیا۔

ایک کے بعد دوسرا

مسافر اسٹیشن پر پہنچا تو معلوم ہوا کہ اس کی ٹرین جا چکی ہے۔ اس کی گھڑی صحیح نہ تھی اس لئے وہ دس منٹ لیٹ ہوگیا۔ اتنی دیر میں ٹرین آکر چلی گئی۔ "بابو جی، فکر نہ کیجئے"، قلی نے کہا "دو گھنٹے بعد ایک اور گاڑی آرہی ہے، اس سے آپ چلے جائیں۔ اتنی دیر پلیٹ فارم پر آرام کر لیجئے"۔ مسافر نے قلی کا مشورہ مان لیا اور دو گھنٹہ انتظار کے بعد اگلی ٹرین پر سوار ہو کر اپنی منزل کی طرف روانہ ہوگیا۔

ہر مسافر جانتا ہے کہ ایک ٹرین چھوٹ جائے تو جلد ہی بعد دوسری ٹرین مل جاتی ہے جس سے وہ اپنا سفر جاری رکھ سکے۔ یہ پلیٹ فارم کا سبق ہے۔ مگر اکثر لوگ اس معلوم سبق کو اس وقت بھول جاتے ہیں جب کہ زندگی کی دوڑ میں ایک موقع ان کے ہاتھ سے نکل گیا ہو۔ پہلی بار ناکامی سے دوچار ہونے کے بعد وہ مایوس ہو جاتے ہیں یا احتجاج و فریاد کے مشغلہ میں لگ جاتے ہیں۔ حالاں کہ صحیح بات یہ ہے کہ وہ اپنے مقصد کے لئے نیا منصوبہ بنائیں، وہ "اگلی ٹرین" سے چل کر اپنی منزل پر پہنچ جائیں۔

ایک شخص جس سے آپ کی مخالفت ہوگئی ہو اور ٹکراؤ کا طریقہ جس کو "درست" کرنے میں ناکام ثابت ہوا ہو، آپ اس کے بارے میں اپنا رویہ بدل دیجئے۔ اس کو نرمی کے طریقہ سے متاثر کرنے کی کوشش کیجئے۔ عین ممکن ہے کہ پرانے طریقے نے جس کو آپ کا دشمن بنا رکھا تھا، نئے طریقہ کے بعد وہ آپ کا ایک کارآمد دوست ثابت ہو۔ آپ کہیں ملازم ہیں اور وہاں آپ کی ملازمت ختم کر دی جاتی ہے۔ آپ اس کے پیچھے نہ پڑئے بلکہ دوسرے کسی میدان میں اپنے لئے ذریعہ معاش تلاش کرنے کی کوشش کیجئے۔ ہو سکتا ہے کہ نیا کام آپ کے لئے پہلے سے زیادہ نفع بخش ثابت ہو۔ کوئی آپ کا حق نہیں دیتا۔ اس سے آپ کی لڑائی شروع ہو جاتی ہے۔ سالوں گزر جاتے ہیں اور آپ اپنے حقوق کو حاصل کرنے میں کامیاب نہیں ہوتے۔ آپ اس کا خیال چھوڑ دیجئے اور اپنی محنت پر بھروسہ کیجئے۔ بہت ممکن ہے کہ اپنی محنت کو کام میں لاکر آپ خود وہ چیز حاصل کرلیں جس کو آپ دوسروں سے مانگ کر پانا چاہتے تھے۔

زندگی کے بیشتر مسائل تنگ نظری کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں۔ اگر آدمی اپنے ذہن میں وسعت پیدا کرلے تو اس کو معلوم ہو کہ یہاں سفر کے لئے ایک سے زیادہ "گاڑیاں" موجود ہیں ـــ جو چیز وہ مقابلہ آرائی کے ذریعہ حاصل نہ کر سکا اس کو وہ باہمی جوڑ کے ذریعہ حاصل کر سکتا تھا۔ جہاں حقوق طلبی کا طریقہ مقصد تک پہنچانے میں ناکام رہا وہاں وہ محنت کا طریقہ اختیار کر کے اپنی منزل تک پہنچ سکتا تھا۔ جن لوگوں کی باتوں پر مشتعل ہو کر وہ ان پر قابو نہ پاسکا، وہ ان کی باتوں پر صبر کر کے انھیں جیت سکتا تھا۔

استحقاق پیدا کیجئے

ایم اے خان ہائر سکنڈری کے امتحان میں اچھے نمبر سے پاس ہوئے تھے۔ مگر کسی وجہ سے وہ بروقت آگے داخلہ نہ لے سکے۔ یہاں تک کہ اکتوبر کا مہینہ آگیا۔ اب بظاہر کہیں داخلہ ملنے کی صورت نہ تھی۔ تاہم تعلیم کا شوق ان کو ہندو سائنس کالج کے پرنسپل کے دفتر میں لے گیا۔

"جناب، میں بی ایس سی میں داخلہ لینا چاہتا ہوں" انھوں نے ہندو پرنسپل سے کہا۔

"یہ اکتوبر کا مہینہ ہے، داخلے بند ہو چکے ہیں۔ اب کیسے تمھارا داخلہ ہوگا"

"بڑی مہربانی ہوگی اگر آپ داخلہ لے لیں۔ ورنہ میرا پورا سال بیکار ہو جائے گا"

"ہمارے یہاں تمام سیٹیں بھر چکی ہیں۔ اب مزید داخلہ کی کوئی گنجائش نہیں"

پرنسپل اتنی بے رخی برت رہا تھا کہ بظاہر ایسا معلوم ہوتا تھا کہ وہ ہرگز داخلہ نہیں لے گا اور اگلا جملہ طالب علم کو شاید یہ سننا پڑے گا کہ "کمرہ سے نکل جاؤ"۔ مگر طالب علم کے اصرار پر اس نے بددلی سے پوچھا "تمھارے مارکس کتنے ہیں"۔ پرنسپل کا خیال تھا کہ اس کے نمبر یقیناً بہت کم ہوں گے۔ اسی لئے اس کو کہیں داخلہ نہیں ملا۔ چنانچہ طالب علم جب اپنے خراب نتیجہ کو بتائے گا تو اس کی درخواست کو رد کرنے کے لئے معقول وجہ ہاتھ آجائے گی۔ مگر طالب علم کا جواب اس کی امید کے خلاف تھا۔ اس نے کہا جناب ۸۵ فی صد :

Sir, eighty five per cent

اس جملہ نے پرنسپل پر جادو کا کام کیا۔ فوراً اس کا موڈ بدل گیا۔ اس نے کہا "بیٹھو بیٹھو" اس کے بعد اس نے طالب علم کے کاغذات دیکھے اور جب کاغذات نے تصدیق کر دی کہ واقعی وہ پچاسی فی صد نمبروں سے پاس ہوا ہے تو اسی وقت اس نے پچھلی تاریخ میں درخواست لکھوائی۔ اس نے ایم اے خان کو نہ صرف تاخیر کے باوجود اپنے کالج میں داخل کر لیا بلکہ کوشش کر کے ان کو ایک وظیفہ بھی دلوایا۔

یہی طالب علم اگر اس حالت میں پرنسپل کے پاس جاتا کہ وہ تھرڈ کلاس پاس ہوتا اور پرنسپل اس کا داخلہ نہ لیتا تو طالب علم کا تاثر کیا ہوتا۔ وہ اس طرح لوٹتا کہ اس کے دل میں نفرت اور شکایت بھری ہوتی۔ وہ لوگوں سے کہتا کہ یہ سب تعصب کی وجہ سے ہوا ہے۔ ورنہ میرا داخلہ ضرور ہونا چاہئے تھا۔ داخلہ نہ ملنے کی وجہ اس کا خراب نتیجہ ہوتا مگر اس کا ذمہ دار وہ ہندو کالج کو قرار دیتا۔ ماحول کا ردعمل اکثر خود ہماری حالت کا نتیجہ ہوتا ہے۔ مگر ہم اس کو ماحول کی طرف منسوب کر دیتے ہیں تاکہ اپنے آپ کو بری الذمہ ثابت کر سکیں۔

اگر آدمی نے خود اپنی طرف سے کوتاہی نہ کی ہو، اگر زندگی میں وہ ان تیاریوں کے ساتھ داخل ہوا ہو جو زمانہ نے مقرر کی ہیں تو دنیا اس کو جگہ دینے پر مجبور ہوگی۔ وہ ہر ماحول میں اپنا مقام پیدا کر لے گا، وہ ہر بازار سے اپنی پوری قیمت وصول کرے گا۔ مزید یہ کہ ایسی حالت میں اس کے اندر اعلیٰ اخلاقیات کی پرورش ہوگی۔ وہ اپنے

تجربات سے جرأت، اعتماد، عالی حوصلگی، شرافت، دوسروں کا اعتراف، حقیقت پسندی، ہر ایک سے صحیح انسانی تعلق کا سبق سیکھے گا۔ وہ شکایت کی نفسیات سے بلند ہوکر سوچے گا۔ ماحول اس کو تسلیم کرے گا۔ اس لئے وہ خود بھی ماحول کا اعتراف کرنے پر مجبور ہوگا۔

اس کے برعکس اگر اس نے اپنے کو اہل ثابت کرنے میں کوتاہی کی ہو۔ اگر وہ وقت کے معیار پر پورا نہ اترتا ہو۔ اگر وہ کم تر لیاقت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوا ہو تو لازماً وہ دنیا کے اندر اپنی جگہ بنانے میں ناکام رہے گا۔ اور اس کے نتیجہ میں اس کے اندر جو اخلاقیات پیدا ہوں گی وہ بلاشبہ پست اخلاقیات ہوں گی۔ وہ شکایت، جھنجلاہٹ، غصہ، حتیٰ کہ مجرمانہ ذہنیت کا شکار ہوکر رہ جائے گا۔ جب آدمی ناکام ہوتا ہے تو اس کے اندر غلط قسم کی نفسیات ابھرتی ہیں۔ اگرچہ آدمی کی ناکامی کی وجہ ہمیشہ اپنی کمزوری ہوتی ہے۔ مگر ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ وہ اپنے آپ کو قصوروار ٹھہرائے۔ وہ ہمیشہ اپنی ناکامیوں کے لئے دوسروں کو مجرم ٹھہراتا ہے۔ وہ صورت حال کا حقیقت پسندانہ تجزیہ کرنے سے قاصر رہتا ہے۔ کمتر تیاری آدمی کو بیک وقت دو قسم کے نقصانات کا تحفہ دیتی ہے ——— اپنے لئے بے جا طور پر ناکامی اور دوسروں کے بارے میں بے جا طور پر شکایت۔

پتھر ہر ایک کے لئے سخت ہے۔ البتہ وہ اس آدمی کے لئے نرم ہوجاتا ہے جو اس کو توڑنے کا اوزار رکھتا ہو۔ یہی صورت ہر معاملہ میں پیش آتی ہے۔ اگر آپ لیاقت اور اہلیت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوئے ہوں تو آپ اپنی واقعی حیثیت سے بھی زیادہ حق اپنے لئے وصول کرسکتے ہیں۔ "وقت" گزرنے کے بعد بھی ایک اجنبی کالج میں آپ کا داخلہ ہوسکتا ہے۔ لیکن اگر لیاقت اور اہلیت کے بغیر آپ نے زندگی کے میدان میں قدم رکھا ہے تو آپ کو اپنا واقعی حق بھی نہیں مل سکتا۔

گیس نیچے نہیں سماتی تو اوپر اٹھ کر اپنے لئے جگہ حاصل کرتی ہے۔ پانی کو اونچائی آگے بڑھنے نہیں دیتی تو وہ نشیب کی طرف سے اپنا راستہ بنالیتا ہے۔ درخت سطح کے اوپر قائم نہیں ہوسکتا تو وہ زمین پھاڑ کر اس سے اپنے لئے زندگی کا حق وصول کرلیتا ہے۔ یہ طریقہ جو غیر انسانی دنیا میں خدا نے اپنے براہ راست انتظام کے تحت قائم کر رکھا ہے وہی انسان کو بھی اپنے حالات کے اعتبار سے اختیار کرنا ہے۔

ہر آدمی جو دنیا میں اپنے آپ کو کامیاب دیکھنا چاہتا ہو اس کو سب سے پہلے اپنے اندر کامیابی کا استحقاق پیدا کرنا چاہئے۔ اس کو چاہئے کہ وہ اپنے آپ کو جانے اور پھر اپنے حالات کو سمجھے۔ اپنی قوتوں کو صحیح ڈھنگ سے منظم کرے۔ جب وہ ماحول کے اندر داخل ہو تو اس طرح داخل ہو کہ اس کے مقابلہ میں اپنی اہلیت ثابت کرنے کے لئے وہ اپنے آپ کو پوری طرح مسلح کرچکا ہو۔ اس نے حالات سے اپنی اہمیت منوانے کے لئے ضروری سامان کرلیا ہو۔ اگر یہ سب ہوجائے تو اس کے بعد آپ کے عمل کا جو دوسرا لازمی نتیجہ سامنے آئے گا وہ وہی ہوگا جس کا نام ہماری زبان میں کامیابی ہے۔ (۲۴ نومبر ۱۹۶۷)

دنیا ٹائپ رائٹر نہیں

ایک شخص میز پر بیٹھا ہوا ہے۔ اس کے سامنے کھلا ہوا ٹائپ رائٹر ہے۔ اس کے ذہن میں کچھ خیالات آئے۔ اس نے ٹائپ رائٹر میں کاغذ لگایا اور اپنے ذہن کے مطابق تختۂ حروف (کی بورڈ) پر انگلیاں مارنی شروع کیں۔ اچانک اس کا ذہنی خیال واقعہ بننے لگا۔ سامنے کے کاغذ پر مطلوبہ الفاظ چھپ چھپ کر ابھرنے لگے۔ یہاں تک کہ اس کے تمام جملے کاغذ پر ٹائپ ہو کر سامنے آ گئے۔ چند جملے یہ تھے:

میں حق پر ہوں ، میرے سوا جو لوگ ہیں سب باطل پر ہیں
میرا کوئی قصور نہیں ، ہر معاملہ میں قصور صرف دوسروں کا ہے
میں سب سے بڑا ہوں ، دوسرے تمام لوگ میرے مقابلہ میں چھوٹے ہیں
میں خدا کا محبوب ہوں ، دنیا بھی میری ہے اور آخرت بھی میری

آدمی خوش تھا کہ اس نے جو کچھ چاہا وہ کاغذ پر موجود ہو گیا۔ مگر آدمی کی بدقسمتی یہ تھی کہ وہ جس دنیا میں تھا وہ کوئی ٹائپ رائٹر نہیں تھی۔ ٹائپ رائٹر کے ایک کاغذ پر جس طرح اس نے اپنے خیال کو واقعہ بنا لیا اسی طرح وہ حقیقت کی دنیا میں اپنے خیال کو واقعہ نہیں بنا سکتا تھا۔ کاغذ پر اپنی پسند کے الفاظ چھاپنے کے لئے تو صرف کی بورڈ پر انگلیاں مارنا کافی تھا۔ مگر حقیقت کی دنیا میں کسی خیال کو واقعہ بنانے کے لئے ایک لمبی اور سوچی سمجھی جدوجہد کی ضرورت ہے نہ کہ ٹائپسٹ کی طرح محض انگلیوں کو متحرک کرنے کی۔ نتیجہ ظاہر ہے۔ ٹائپ رائٹر کا آدمی عمل کی دنیا میں اس وقت بھی مکمل طور پر محروم تھا جب کہ الفاظ کی دنیا میں بظاہر وہ سب کچھ حاصل کر چکا تھا۔

یہ بات خواہ ہمارے لئے کتنی ہی ناگوار ہو، مگر یہ ایک واقعہ ہے کہ دنیا ہمارے لئے کوئی ٹائپ رائٹر نہیں اور ہم اس کے کوئی ٹائپسٹ نہیں کہ محض "انگلیوں" کی حرکت سے ہم جو چاہیں دنیا کی سطح پر نقش کرتے چلے جائیں۔ یہ سنگین حقیقتوں کی دنیا ہے اور حقیقتوں سے موافقت کرکے ہی یہاں ہم اپنے لئے کچھ پا سکتے ہیں۔ آدمی کے پاس زبان اور قلم ہے۔ وہ جو چاہے لکھے اور جو چاہے بولے۔ مگر آدمی کو یاد رکھنا چاہئے کہ اس کی زبان و قلم صرف الفاظ کی لکیریں بناتے ہیں نہ کہ زندگی کی حقیقتیں۔ الفاظ کاغذ پر نشان بن کر رہ جاتے ہیں۔ آواز ہوا میں غیر مرئی لہروں کی صورت میں گم ہو جاتی ہے۔ اور بالآخر آدمی کے پاس جو چیز باقی رہتی ہے وہ صرف ایک جھوٹا انتظار ہے۔ اور حقائق کی اس دنیا میں کسی کا جھوٹا انتظار کبھی پورا نہیں ہوتا۔

خوش خیالی حقیقت کا بدل نہیں

سڑک پر مجمع ۲۱ نمبر کی بس کا انتظار کر رہا تھا۔ اتنے میں ایک بس آتی دکھائی دی اور سارے لوگ اس کی طرف دوڑ پڑے۔ " اوہ! یہ تو ۱۲ نمبر کی بس ہے "۔ بورڈ دیکھ کر ایک شخص بولا۔ " ۱۲ کو ۲۱ کرلو اور چلے جاؤ "۔ دوسرے نے کہا۔

ظاہر ہے کہ یہ صرف مذاق تھا۔ کوئی شخص ایسا نہیں کرے گا کہ کھریا مٹی لے کر بس پر اپنا مطلوبہ نمبر لکھے اور اس پر بیٹھ کر سمجھے کہ اب وہ اپنی منزل کی طرف روانہ ہوگیا ہے۔ یہ ہندسہ کا فرق نہیں، حقیقت کا فرق تھا۔ اور حقیقت کے فرق کو ہندسہ کے فرق سے بدلا نہیں جا سکتا ـــــ یہ بات اپنی ذاتی زندگی کے معاملات میں ہر شخص جانتا ہے، مگر عجیب بات ہے کہ ملت کے رہنما جب ملت کا مسئلہ حل کرنے کے لئے اٹھتے ہیں تو وہاں وہ اس انتہائی معلوم حقیقت کو بھول جاتے ہیں۔ شاید اس لئے کہ وہ چاہتے ہیں کہ ہندسہ کو بدل کر وہ اُس کام کا کریڈٹ حاصل کرلیں جو اسباب کی اس دنیا میں صرف حقیقت کو بدلنے کے نتیجہ میں کسی کو ملتا ہے۔

ایک ایسا سماج جہاں امتیاز اور لیاقت کی بنیاد پر لوگوں کو درجات ملتے ہیں، ہم مراعات اور تحفظات کے عنوان پر کانفرنس کر رہے ہیں۔ ایک ایسا نظام جہاں علمی اور اقتصادی طاقت کے بل پر قوموں کے فیصلے ہوتے ہیں، ہم احتجاج اور مطالبات کے پوسٹر دیواروں پر چپکا رہے ہیں۔ ایک ایسی دنیا جہاں زبان و بیان نے بالکل نیا انداز اختیار کر لیا ہے، ہم اپنے روایتی کتب خانہ کے بورڈ پر " دور جدید " کا لفظ لکھنے کے لئے آرٹسٹ کی خدمات حاصل کر رہے ہیں۔ ایک ایسا زمانہ جہاں عالمی ذہن نے سیاست کو سیکولر بنیادوں پر قائم کرنے کا فیصلہ کر رکھا ہے، ہم عوام کا ذہن بدلے بغیر بیلٹ بکس سے اسلامی نظام برآمد کرنے کا خواب دیکھ رہے ہیں۔ ایک ایسی آبادی جہاں اختلاف اور شکایت کے گہرے مادی اسباب موجود ہیں، ہم لفظی تقریروں کے کرشمے دکھا کر حالات کو درست کرنے کا منصوبہ بنا رہے ہیں۔ ایک ایسے معاشرہ میں جہاں ہم تعلیم، اقتصادیات، باہمی اتحاد ہر لحاظ سے تمام گروہوں میں سب سے پیچھے ہیں، ہم جلسوں اور کنونشنوں کے ذریعہ ملک کی قسمت بدلنے کا نعرہ لگا رہے ہیں۔ ایک ایسا جغرافیہ جہاں ہمارے پاس اپنے تحفظ کی بھی طاقت نہیں، ہم " حریف کو نقصان پہنچاؤ " کا طریق کار اختیار کر کے باعزت زندگی حاصل کرنے کی تجویزیں پیش کر رہے ہیں۔ اس قسم کی تمام باتیں اسی طرح بے معنی ہیں جس طرح ۱۲ نمبر کی بس پر ۲۱ نمبر لکھ کر اپنی منزل کی طرف سفر شروع کرنا۔

موجودہ دنیا میں ہر چیز ممکن بھی ہے اور ناممکن بھی۔ کسی چیز کو اگر اس کے فطری طریقہ سے حاصل کرنے کی کوشش کی جائے اور اس کے لئے ضروری اسباب فراہم کر دئے جائیں تو اس کا حصول اسی طرح ممکن ہو جاتا ہے جیسے رات پوری ہونے کے بعد سورج کا نکلنا۔ لیکن اگر فطرت کے مقررہ طریقہ سے انحراف کیا جائے اور مطلوبہ چیز کے مطابق ضروری اسباب جمع نہ کئے جائیں تو اس کے بعد ناکامی اتنی ہی یقینی ہو جاتی ہے جتنی پہلی صورت میں کامیابی۔ عالم فطرت پر یہ انسان کا حق ہے کہ وہ اس کو کامیاب کرے۔ مگر وہ کامیاب اس کو کرتا ہے جو اس کے مقررہ شرائط کو پورا کرنے کے لئے تیار ہو۔

کامیابی کا راز یہاں ہے

یہ مدراس کا واقعہ ہے۔ سمندر کے ساحل پر دو نوجوان نہا رہے تھے۔ دونوں دوست تھے اور تیراکی اچھی جانتے تھے۔ وہ پانی کے اوپر اوپر بھی تیرتے تھے اور ڈبکی لگا کر پانی کے اندر اندر بھی دور تک نکل جاتے تھے۔ دونوں تیرتے ہوئے دور تک چلے گئے۔ اس کے بعد موجوں کا ایک تھپیڑا آیا۔ دونوں اس کی زد میں آ گئے۔ ایک نوجوان زیادہ ماہر تھا "میں موجوں سے لڑ کر پار ہو جاؤں گا" اس نے کہا اور موجوں کے مقابلہ میں اپنی تیراکی کا کمال دکھانے لگا۔ مگر موجوں کا زور زیادہ تھا، وہ اپنے طاقت ور بازوؤں کے باوجود ان سے نکلنے میں کامیاب نہ ہو سکا۔ اور ڈوب کر مر گیا۔

دوسرا نوجوان بھی طوفان کی زد میں آیا۔ تھوڑی دیر اس نے اپنے ساتھی کی پیروی کی۔ اس کے بعد اس نے محسوس کر لیا کہ موجوں کی شدت اس سے زیادہ ہے کہ میرے بازو اس کا مقابلہ کر کے نکلنے میں کامیاب ہو سکیں۔ اچانک اس کو ایک بات یاد آئی۔ اس نے سنا تھا کہ موجیں خواہ کتنی ہی شدید ہوں ان کا زور اوپر اوپر رہتا ہے۔ پانی کی نیچے کی سطح پھر بھی ساکن رہتی ہے۔ اس کے بعد اس نے اپنا طریق عمل بدل دیا۔ اوپر کی موجوں سے لڑنے کے بجائے اس نے نیچے کی طرف ڈبکی لگائی اور پانی کی نچلی سطح پر پہنچ گیا۔ یہاں پانی نسبتاً ٹھہرا ہوا تھا اور اس کے لیے ممکن تھا کہ وہ اپنے تیرنے کے فن کو کامیابی کے ساتھ استعمال کر سکے۔ اس نے ساحل کی طرف تیرنا شروع کر دیا۔ اگرچہ وہ کافی تھک چکا تھا۔ تاہم ہاتھ پاؤں مارتے ہوئے بالآخر وہ سمندر کے کنارے پہنچ گیا۔ کنارے پہنچتے پہنچتے وہ بے ہوش ہو چکا تھا۔ سمندر کے کنارے چند ملاح اپنی کشتیاں لئے ہوئے موجود تھے۔ انھوں نے فوراً اس کو دیکھ کر اٹھایا اور خشکی پر لے گئے۔ اس کے بعد اس کو اسپتال پہنچایا گیا۔ وہاں چند دن زیر علاج رہ کر وہ اچھا ہو گیا ـــــ جس نے موجوں سے لڑنے کو تیراکی سمجھا تھا وہ ہلاک ہو گیا اور جس نے موجوں سے کترا کر نکلنے کا طریقہ اختیار کیا وہ کامیاب رہا۔

یہی معاملہ پوری زندگی کا ہے۔ زندگی میں طرح طرح کے طوفان آتے ہیں۔ مگر عقل مندی یہ نہیں ہے کہ جو تھپیڑا سامنے آئے بس آدمی اس سے لڑنا شروع کر دے۔ عقل مندی یہ ہے کہ آدمی جائزہ لے کر دیکھے کہ کامیابی کے ساتھ ساحل تک پہنچنے کا زیادہ قابل عمل راستہ کون سا ہے۔ اور جو راستہ قابل عمل ہو اسی کو اختیار کرے خواہ وہ موجوں کی سطح سے اتر کر نیچے نیچے اپنا راستہ بنانا کیوں نہ ہو۔ یہ قدرت کا انتظام ہے کہ دریاؤں اور سمندروں میں جو تیز و تند موجیں اٹھتی ہیں وہ پانی کے اوپر اوپر رہتی ہیں۔ پانی کے نیچے کی سطح ساکن رہتی ہے۔ چنانچہ بھنور کے وقت مچھلیاں نچلی سطح پر چلی جاتی ہیں۔ یہ قدرت کا سبق ہے۔ اس طرح قدرت ہم کو بتاتی ہے کہ طوفانی موجوں کے وقت ہم کو کیا طریق عمل اختیار کرنا چاہئے۔ زندگی میں کبھی طوفان سے لڑنا بھی پڑتا ہے۔ مگر اکثر اوقات کامیابی کا راز یہ ہوتا ہے کہ آدمی طوفانی سیلاب سے کترا کر نکل جائے۔ وہ طوفان کی زد سے بچتا ہوا اپنا راستہ بنائے۔

حقیقت پسندی

امریکہ نے اگست ۱۹۴۵ میں اپنے دو ایٹم بم جاپان پر گرائے۔ اس کے نتیجہ میں جاپان تہس نہس ہو کر رہ گیا۔ مگر جاپانیوں کو اس پر غصہ نہیں۔ کیونکہ امریکیوں کی کارروائی یک طرفہ نہیں تھی۔ بلکہ وہ جاپان کی متشددانہ کارروائی کے جواب میں کی گئی ——— جاپانیوں کا یہی حقیقت پسندانہ مزاج ہے جس نے انھیں موجودہ زمانہ میں غیر معمولی ترقی کے مقام تک پہنچایا ہے۔

امریکہ نے جاپان کے دو بڑے صنعتی شہروں، ہیروشیما اور ناگاساکی پر ایٹم بم گرائے۔ چند منٹ کے اندر دونوں آباد شہر عظیم الشان کھنڈر بن گئے۔ ان میں سے ہر ایک شہر ۱ میل سے زیادہ بڑے رقبہ میں بسا ہوا تھا۔ مگر جب ان پر ایٹم بم گرا تو یہ حال ہوا کہ انسان، حیوان، درخت سب جل بھن کر رہ گئے۔ ڈیڑھ لاکھ آدمی مر گئے۔ دس ہزار آدمی ایسے تھے جو حادثہ کے بعد فوراً بخارات میں تبدیل ہو گئے۔ آج یہ دونوں شہر شاندار طور پر دوبارہ آباد ہو چکے ہیں۔ چوڑی سڑکیں، کشادہ مکانات، جگہ جگہ پارک اور باغ نے شہر کو بالکل نیا منظر عطا کیا ہے۔ اب شہر میں صرف ایک ٹوٹی ہوئی عمارت باقی ہے جو دیکھنے والوں کو یاد دلاتی ہے کہ دوسری جنگ عظیم میں اس شہر پر کیسی قیامت آئی تھی۔

ہندستان ٹائمس (نئی دہلی) کے ایڈیٹر مسٹر خوشونت سنگھ جاپان گئے تھے۔ اپنے سفر کی روداد بیان کرتے ہوئے وہ لکھتے ہیں کہ میں نے جاپان میں ایک بے حد عجیب بات دیکھی۔ جب کہ بقیہ دنیا نے ہیروشیما اور ناگاساکی کے واقعات کو بہت بڑے پیمانہ پر امریکہ کے خلاف پروپگنڈے کے لئے استعمال کیا ہے، خود جاپانی ان واقعات کو امریکہ کے خلاف نہیں لیتے۔ خوشونت سنگھ نے اپنے جاپانی رفیق سے اس کی بابت سوال کیا تو خلاف توقع اس نے نرم لہجہ میں کہا:

> We hit them first at Pearl Harbour. We killed a lot of them. They warned us of what they were going to do but we thought they were only bluffing. They beat us fair and square. We were quits. And now we are friends.

پہلے ہم نے ان کے پرل ہاربر پر حملہ کیا۔ ہم نے ان کے بہت سے لوگوں کو مار ڈالا۔ اس کے جواب میں وہ جو کچھ کرنے والے تھے اس سے انھوں نے ہمیں آگاہی دی۔ مگر ہم نے سمجھا کہ یہ محض دھونس ہے۔ انھوں نے ہمیں کسی دھوکے کے بغیر کھلے طور پر مارا۔ پہلے ہم ایک دوسرے سے دور تھے۔ اب ہم ایک دوسرے کے دوست ہیں (ہندستان ٹائمس ۴ اپریل ۱۹۸۱)

ایٹمی حملہ سے مرنے والوں کی یادگار ہیروشیما میں قائم کی گئی ہے۔ امن میوزیم (Peace Museum)

میں جنگی تباہ کاریوں کی تصویریں بھی لگی ہوئی ہیں۔ ان چیزوں کو دیکھنے کے لئے ہر سال تقریباً ۷ لاکھ جاپانی ہیروشیما آتے ہیں۔ گفتگو سے یہ اندازہ ہوتا ہے کہ عام جاپانی کے دل میں امریکہ کے خلاف نفرت چھپی ہوئی موجود ہے۔ تاہم وہ اپنے عملی رویہ میں اس کا اظہار ہونے نہیں دیتے۔ انھوں نے اپنے مخالفانہ جذبات پر حقیقت پسندی کا پردہ ڈال رکھا ہے۔ جاپانیوں کے اسی مزاج کا یہ نتیجہ ہے کہ جنگ کے بعد بہت تھوڑی مدت میں انھوں نے دوبارہ غیر معمولی ترقی کرلی۔ ان کے یہاں نہ تیل نکلتا ہے اور نہ ان کے پاس معدنیات کی کانیں ہیں۔ ان کو بیشتر خام مال باہر سے حاصل کرنا پڑتا ہے۔ اس کے باوجود جاپان آج اپنے اعلیٰ سامانوں کی بدولت دنیا کی مارکٹ پر چھایا ہوا ہے۔

مسٹر خوشونت سنگھ نے جاپان میں وکیلوں کی بابت معلوم کیا۔ انھیں بتایا گیا کہ یہاں وکالت کے پیشہ کا حال اچھا نہیں ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ لوگوں کے درمیان جب کوئی نزاع پیدا ہوتی ہے تو وہ عدالت میں جانے کے بجائے باہمی گفتگو سے اس کو طے کرلیتے ہیں۔ جب آدمی اپنی غلطی ماننے کے لئے تیار ہو تو جھگڑا کبھی آگے نہیں بڑھتا۔ جھگڑا ختم نہ ہونے کی وجہ اکثر حالات میں یہ ہوتی ہے کہ ایک آدمی یک طرفہ طور پر دوسرے کو الزام دیتا ہے۔ اس کی وجہ سے دوسرے کے اندر بھی ضد پیدا ہو جاتی ہے۔ اور مسئلہ بڑھتا چلا جاتا ہے۔ جب ایک فریق اپنی جانب کی غلطی مان لے تو دوسرے کے اندر بھی جھکاؤ پیدا ہوگا اور مسئلہ وہیں کا وہیں ختم ہو جائے گا۔

اس حقیقت پسندانہ نقطۂ نظر کا جاپان کو یہ بہت بڑا فائدہ ملا ہے کہ ایک جاپانی دوسرے جاپانی پر اعتماد کرتا ہے۔ ہندستان جیسے ملکوں میں تجارتی معاہدے اور تجارتی خط وکتابت عام طور پر ایسے ماہرین انجام دیتے ہیں جو بہت بندھے ہوئے الفاظ اور قانونی پہلوؤں کی کامل رعایت کرنے والی زبان لکھنا جانتے ہیں۔ مگر جاپانی اپنا وقت اس قسم کے تحریری مسودات تیار کرنے میں ضائع نہیں کرتے۔ امریکہ میں قانون دانوں کی تعداد ۵۰ ہزار ہے جب کہ جاپان میں قانون دانوں کی تعداد صرف ۱۱ ہزار ہے۔ جاپان میں ایسے لفظی ماہرین کا زیادہ کام ہی نہیں۔

جاپان کے اکثر تجارتی ادارے زبانی معاہدوں پر بھروسہ کرتے ہیں۔ اولاً اس کا رواج جاپانیوں کے باہمی تعلقات میں ہوا۔ مگر اب باہر کے تاجر بھی یہ سمجھنے لگے ہیں کہ وہ جاپانی کے منھ سے بولے ہوئے لفظ پر بھروسہ کر سکتے ہیں۔ قانونی بندشوں سے آزادی کا یہ فائدہ ہے کہ کام تیزی سے ہوتا ہے اور غیر ضروری لفظی پابندیاں کارکردگی میں حارج نہیں بنتیں۔

جاپان کے اس مزاج نے اس کو باہمی اتحاد کا تحفہ دیا ہے۔ اور اتحاد بلاشبہ سب سے بڑی طاقت ہے۔ جاپان کی ترقی کا راز جاپانیات کے ایک ماہر نے ان لفظوں میں بیان کیا ہے۔

Never quarrelling amongst themselves, always making everything together

آپس میں کبھی نہ جھگڑنا، ہر کام ہمیشہ مل جل کر کرنا (ہندستان ٹائمس ۴ اپریل ۱۹۸۱ء)

ٹاپ کی جگہ خالی ہے

کچھ مسلم نوجوان بیٹھے ہوئے آپس میں باتیں کر رہے تھے۔ ہر ایک ماحول کی شکایت کر رہا تھا —— داخلے نہیں ہوتے، ملازمت نہیں ملتی۔ کام نہیں ملتا وغیرہ۔ ایک زیادہ عمر کا تجربہ کار آدمی بھی مجلس میں بیٹھا ہوا تھا۔ وہ خاموشی سے سب کی باتیں سن رہا تھا۔ آخر میں اس نے کہا: آپ لوگوں کی شکایتیں بالکل بے جا ہیں۔ آپ وہاں جگہ ڈھونڈ رہے ہیں جہاں جگہیں بھری ہوئی ہیں۔ اور جہاں جگہ خالی ہے وہاں پہنچنے کی کوشش نہیں کرتے۔ آپ لوگ اونچی لیاقت پیدا کیجئے۔ پھر آپ کے لئے مایوسی کا کوئی سوال نہ ہوگا۔ کیونکہ عام جگہیں اگرچہ بھری ہوئی ہیں۔ مگر ٹاپ کی جگہ ہر طرف خالی ہے۔

امتیاز کامیابی کا راز ہے۔ آپ طالب علم ہوں یا تاجر، آپ وکیل ہوں یا ڈاکٹر، آپ خواہ جس میدان میں بھی ہوں، اپنے اندر امتیاز پیدا کرنے کی کوشش کیجئے اور یقیناً آپ کامیاب رہیں گے۔ اگر آپ چوہا پکڑنے کا اچھا پنجرہ ہی بنانا جانتے ہوں تو لوگ خود آکر آپ کا دروازہ کھٹکھٹانا شروع کر دیں گے۔ لوگوں کی غلطی یہ ہے کہ جس قسم کے "پنجرے" بازار میں بھرے ہوئے ہیں اسی قسم کا ایک اور "پنجرہ" بنا کر بازار میں بیٹھ جاتے ہیں اور پھر شکایت کرتے ہیں کہ ہمارا پنجرہ فروخت نہیں ہوتا۔ اگر آپ محنت کریں اور اپنے دماغ کو استعمال کر کے امتیازی پنجرہ بنائیں تو یقیناً لوگ اس کو خریدنے کے لئے ٹوٹ پڑیں گے۔

ہر ماحول میں ہمیشہ تعصب اور تنگ نظری موجود ہوتی ہے۔ یہ بالکل فطری ہے۔ مگر تعصب اور تنگ نظری کے عمل کی ایک حد ہے۔ اگر آپ اس حد کو پار کر جائیں تو تعصب اور تنگ نظری ہو کر بھی آپ کو کوئی نقصان نہیں پہنچے گا۔ آپ کے نمبر ۴۵ فی صد ہیں اور آپ کے حریف کے ۵۰ فی صد، تو عین ممکن ہے کہ تعصب آپ کی راہ میں حائل ہو جائے اور آپ کو نہ لیا جائے۔ لیکن اگر ایسا ہو کہ حریف کے نمبر ۴۵ فی صد ہیں اور آپ کے نمبر ۸۰ فی صد تو تعصب اور تنگ نظری کی تمام دیواریں گر جائیں گی اور یقینی طور پر آپ اپنے حریف کے مقابلہ میں کامیاب رہیں گے۔

معمولی جگہیں بھری ہوئی ہیں مگر ٹاپ کی جگہ خالی ہے۔ پھر آپ کیوں نہ اس خالی جگہ پر پہنچنے کی کوشش کریں جو اب بھی آپ کا انتظار کر رہی ہے۔ اگر آپ دوسروں سے زیادہ محنت کریں۔ اگر آپ عام معیار سے اونچا معیار پیش کریں۔ اگر آپ زیادہ بڑھی ہوئی صلاحیت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوں تو آپ کے لئے بے جگہ یا بے روزگار ہونے کا کوئی سوال نہیں۔ ہر جگہ آپ کی جگہ ہے، کیونکہ وہ اب تک کسی آنے والے کے انتظار میں خالی پڑی ہوئی ہے۔

سب سے بڑی ضمانت

لارڈ ولیم وینٹنگ انیسویں صدی کے ربع ثانی (۱۸۳۵-۱۸۲۸) میں ہندوستان کے گورنر جنرل تھے۔ انھوں نے ایک بار حکم دے دیا تھا کہ تاج محل کو گرادیا جائے مگر عملاً وہ اس میں کامیاب نہ ہوسکے۔ اس کا انکشاف ۷ فروری ۱۹۰۰ کو اس وقت کے وائسرائے لارڈ کرزن نے کیا تھا۔ لارڈ کرزن نے کلکتہ کے ایک جلسہ عام میں کہا کہ ان دنوں ایسٹ انڈیا کمپنی کی اقتصادی حالت خراب ہوگئی تھی۔ کمپنی کو اقتصادی بحران سے نکالنے کے لئے سابق برطانوی گورنر جنرل (لارڈ وینٹنگ) نے چاہا کہ تاج محل کے سنگ مرمر کو فروخت کر دیں۔ اس سے ان کو اس زمانہ میں ایک لاکھ روپیہ حاصل ہونے کی امید تھی۔ جب یہ خبر پھیلی تو لوگوں نے اس کی مخالفت کی۔ اب لارڈ وینٹنگ بگڑ گئے اور انھوں نے غصہ میں آکر یہ حکم دیا کہ تاج محل کو گراکر زمین کے برابر کر دیا جائے۔ ان کے اس حکم کے بعد عوام کی مخالفت اور زیادہ بڑھ گئی۔ ہندو اور مسلمان دونوں نے مل کر شدید احتجاج کیا۔ حتیٰ کہ یہ اندیشہ پیدا ہوگیا کہ اگر تاج محل کو گرایا گیا تو عوامی بغاوت پیدا ہو جائے گی۔ لارڈ وینٹنگ کے مشیروں نے ان کو صورت حال کی نزاکت بتائی۔ چنانچہ انھوں نے اپنا حکم واپس لے لیا (نوبھارت ٹائمز ۱۸ جون ۱۹۶۹)

"تاج محل کو عوام نے نہیں بچایا" اس خبر کو پڑھ کر ایک شخص نے کہا "بلکہ تاج محل کو اس کے اپنے حسن نے بچایا۔ تاج اگر اتنا حسین نہ ہوتا تو برطانوی اقتدار کے مقابلہ میں اس کو ہندوؤں اور مسلمانوں کی اتنی بڑی حمایت حاصل نہیں ہوسکتی تھی۔"

عمارت کا یہی انجام اس کے معماروں کے لئے بھی مقدر تھا۔ مگر افسوس کہ معمار اپنے اندر وہ "حسن" پیدا نہ کرسکے جو انھوں نے سنگ مرمر کے خاموش مجموعہ میں اپنی مہارت سے پیدا کر دیا تھا۔

آدمی کے اندر کوئی خوبی ہو تو یہ خوبی ہی اس کی زندگی کی سب سے بڑی ضمانت ہوتی ہے۔ وہ دشمنوں میں بھی اپنے دوست پا لیتا ہے۔ اغیار کی صفوں میں بھی اس کو اپنے قدرداں مل جاتے ہیں۔ یہ ناممکن ہے کہ کسی کے اندر کوئی واقعی خوبی ہو، اس کے باوجود دنیا میں اس کا اعتراف نہ کیا جائے۔

تاہم اسی کے ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ آدمی کا یہ حسن سانپ کا حسن نہ ہو۔ ایک سانپ خواہ وہ کتنا ہی حسین ہو آدمی اس سے محبت نہیں کرسکتا۔ اسی طرح جس آدمی کا حال یہ ہو کہ اس کے اندر ایک خوبی تو ہو مگر اسی کے ساتھ اس کی زبان میں "ڈنک" ہو، وہ لوگوں کے سیاسی اور معاشی مفادات کو چیلنج کرنے لگے، وہ لوگوں کے ساتھ تعلقات میں بار بار جارحیت پر اتر آتا ہو، وہ اپنی جذباتی کارروائیوں سے لوگوں کو اپنا مخالف بنالے۔ ایسا آدمی خواہ وہ کتنا ہی زیادہ خوبیوں والا ہو، لوگوں کا محبوب نہیں بن سکتا۔

تاج محل لوگوں کا محبوب اسی وقت بنتا ہے جب کہ وہ خاموش حسن میں ڈھل جائے۔ اگر وہ جارح حسن کا نمونہ ہو تو ایسے تاج محل کو کوئی نہیں بخشے گا۔

ایک کے بجائے دو

ولیم دوم (۱۹۴۱ - ۱۸۵۹) جرمنی کا بادشاہ تھا۔ اپنے باپ شہنشاہ فریڈرک کے بعد ۱۸۸۸ میں تخت پر بیٹھا۔ وہ اعلیٰ تعلیم یافتہ تھا۔ اس نے جرمنی کو فوجی اعتبار سے ترقی دینے میں کافی دل چسپی لی۔ مگر اس کا فوجی استحکام اس کی شہنشاہیت کو بچانے میں کامیاب نہ ہوا۔ ملکی حالات کے تحت اس کو تخت چھوڑنا پڑا۔ نومبر ۱۹۱۸ میں وہ حکومت چھوڑکر ہالینڈ چلا گیا اور وہاں خاموشی کے ساتھ زندگی گزار کر مر گیا۔ اس کی جلاوطنی کی موت گویا اس بات کا ایک واقعاتی ثبوت تھی کہ فوجی قوت کے مقابلہ میں حالات کی قوت زیادہ اہم ہے

جنگ عظیم اول سے کچھ پہلے کا واقعہ ہے۔ جرمنی کا مذکورہ بادشاہ ولیم دوم سوئزرلینڈ گیا ہوا تھا وہ وہاں کی منظم فوج کو دیکھ کر بہت خوش ہوا۔ اس نے مزاحیہ انداز میں سوئزرلینڈ کے ایک فوجی سے پوچھا: اگر جرمنی کی فوج جس کی تعداد تمھاری فوج سے دگنی ہو، تمھارے ملک پر حملہ کر دے تو تم اس وقت کیا کرو گے۔ اعلیٰ تربیت یافتہ فوجی نے سنجیدگی کے ساتھ جواب دیا:

سر، ہم کو بس ایک کے بجائے دو فائر کرنے پڑیں گے

اس کا مطلب یہ ہے کہ زندگی میں اصل اہمیت تعداد کی نہیں بلکہ محنت اور کارکردگی کی ہے۔ آپ کا حریف اگر تعداد میں زیادہ ہو تو آپ کو گھبرانے کی ضرورت نہیں۔ آپ اپنی محنت اور کارکردگی میں اضافہ کرکے کم تعداد کے باوجود زیادہ تعداد پر غالب آسکتے ہیں۔

دنیا میں اپنی جگہ بنانے کی دو صورتیں ہیں۔ ایک یہ کہ جس آسامی کے لئے بی اے کی قابلیت کی شرط ہو اور بی اے والوں نے درخواستیں دے رکھی ہوں، وہاں آپ بھی بی اے کی ڈگری لے کر پہنچ جائیں اور جب آپ کو نہ لیا جائے تو شکایت کریں کہ کیوں آپ کے مقابلہ میں دوسرے امیدوار کو ترجیح دی گئی، جب کہ دونوں یکساں طور پر گریجویٹ تھے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ جہاں لوگ بی اے کی ڈگریاں پیش کر رہے ہوں وہاں آپ ماسٹر ڈگری لے کر پہنچیں، جہاں لوگ مطابق شرائط قابلیت کی بنیاد پر اپنا حق مانگ رہے ہوں وہاں آپ برتر از شرائط قابلیت دکھا کر اپنا حق تسلیم کرائیں۔

یہی دوسرا طریقہ زندگی کا اصلی طریقہ ہے۔ تمام بڑی بڑی ترقیاں اور کامیابیاں انھیں لوگوں کے لئے مقدر ہیں جو برتر قابلیت لے کر زندگی کے میدان میں داخل ہوں۔ جن لوگوں کے پاس صرف کمتر لیاقت یا برابر کی لیاقت کا سرمایہ ہو ان کے لئے صرف ایک ہی انجام مقدر ہے ـــــ مقابلہ کی اس دنیا میں دوسروں سے پچھڑ جانا اور اس کے بعد بے فائدہ احتجاج میں اپنا وقت ضائع کرتے رہنا۔

تعمیر کی فتح

صبح کو وہ سوکر اٹھا تو کمرہ میں چڑیا کا انڈا ٹوٹا ہوا پڑا تھا۔ یہ گوریا کا انڈا تھا جس نے چھت کی لکڑی میں ایک گوشہ پاکر وہاں اپنا گھونسلا بنا رکھا تھا۔ اس گھونسلے کی وجہ سے کمرہ میں ہر وقت چڑیوں کا شور رہتا۔ تنکے گرتے رہتے۔ آدمی نے فرش پر ٹوٹا ہوا انڈا دیکھا تو اس نے گھونسلا اجاڑ کر پھینک دیا۔

اگلے دن پھر وہی "چوں چوں" کا شور تھا۔ چڑیاں دوبارہ چھت کی لکڑی میں تنکے جمع کر رہی تھیں۔ شاید اجڑے ہوئے گھونسلے کو دوبارہ بنا بنایا دیکھنے کے جذبہ نے ان کے اندر عمل کا شوق بڑھا دیا تھا۔ دوسرا گھونسلا انھوں نے اس سے کم مدت میں بنا لیا جتنی مدت میں انھوں نے پہلا گھونسلا بنایا تھا۔ چڑیوں کی اس جسارت پر اس کو غصہ آیا اور اس نے دوبارہ ان کا گھونسلا اجاڑ کر پھینک دیا۔ وہ سمجھتا تھا کہ اس نے چڑیوں کے اوپر آخری طور پر فتح پالی ہے۔ مگر اگلے دن پھر گھونسلے کا مسئلہ اس کے سر پر موجود تھا۔ چڑیوں نے جب دیکھا کہ ان کا بنا بنایا گھونسلا اجاڑ دیا گیا ہے اور انڈے توڑے جا چکے ہیں تو انھوں نے رونے میں یا فریاد کرنے میں وقت ضائع نہیں کیا۔ انھوں نے ایسا بھی نہیں کیا کہ باہر جاکر دوسری ہم جنس چڑیوں کو ڈھونڈیں اور ان کے ساتھ متحدہ محاذ بنا کر گھر پر حملہ کریں۔ اس کے برعکس وہ خاموشی سے باہر نکل گئیں اور ایک ایک تنکا لاکر دوبارہ گھونسلا بنانا شروع کر دیا۔

اب یہی روزانہ کا قصہ ہو گیا۔ چڑیاں روزانہ گھونسلا بنانا شروع کرتیں اور آدمی روزانہ اس کو اجاڑ دیتا۔ اسی طرح ایک مہینہ گزر گیا۔ اس دوران میں کتنی ہی بار چڑیوں کی محنت ضائع ہوئی۔ ان کے چنے ہوئے تنکے بیکار ہو گئے۔ مگر چڑیاں ان چیزوں سے بے پروا ہو کر اپنا کام کئے جا رہی تھیں۔ آدمی کی نفرت کا جواب چڑیوں کے پاس صرف خاموش عمل تھا۔ آدمی کی تخریب کا مقابلہ ہر بار وہ نئی تعمیر سے کرتی تھیں۔ چڑیوں کا دشمن طاقت ور تھا مگر طاقت ور دشمن کا توڑ انھوں نے اپنے لگاتار عمل میں ڈھونڈھ لیا تھا۔

آخر نفرت پر خاموش عمل غالب آیا۔ چڑیوں کی مسلسل تعمیر نے آدمی کی مسلسل تخریب پر فتح پائی۔ ایک مہینہ کے ناکام مقابلہ کے بعد آدمی تھک چکا تھا۔ اس نے چڑیوں کا گھونسلا اجاڑنا چھوڑ دیا۔ اب گوریا نے اپنے گھونسلے کو مکمل کرکے پھر اس میں انڈے دے دئے ہیں۔ وہ ان کو سینے میں مشغول ہے تاکہ وہ اپنی اگلی نسل پیدا کرے اور پھر اپنا کام کرکے اڑ جائے۔ جب یہ چڑیاں اپنے گھونسلے میں جمع ہوتی ہیں تو ان کا "چوں چوں" کا شور اب بھی کمرہ میں گونجتا ہے۔ مگر اب آدمی کو یہ شور برا نہیں لگتا۔ کیونکہ "چوں چوں" کی آواز میں اس کو یہ قیمتی پیغام سنائی دیتا ہے —— اپنے دشمن سے نفرت نہ کرو۔ ہر حال میں اپنی تعمیری جدوجہد میں لگے رہو۔ تم کامیاب ہوگے۔

یہ وقت کا سوال ہے نہ کہ قیمت کا

آکسفورڈ یونیورسٹی ۱۱۶۳ء میں قائم ہوئی۔ اس کے ہرے ہرے لان ساری دنیا میں مشہور ہیں۔ ایک امریکن کروڑپتی نے اس کے لان دیکھے تو وہ ان کو بہت پسند آ گئے۔ انھوں نے چاہا کہ ایسا ہی لان ان کی کوٹھی میں بھی ہو۔

"ایسا لان کتنے ڈالر میں تیار ہو جائے گا" انھوں نے آکسفورڈ کے مالی سے پوچھا۔

"مفت میں" مالی نے سنجیدگی کے ساتھ جواب دیا

"وہ کیسے"

"اس طرح کہ آپ اپنی زمین کو ہموار کر کے اس پر گھاس جما دیجئے۔ جب گھاس بڑھے تو اس کو کاٹ کر اوپر سے رولر پھیر دیجئے۔ اسی طرح پانچ سو برس تک کرتے رہئے۔ جب پانچ سو سال پورے ہوں گے تو ایسا ہی لان آپ کے یہاں تیار ہو جائے گا۔ یہ وقت کا سوال ہے نہ کہ قیمت کا۔"

شام کے وقت سورج آپ کے اوپر غروب ہو جائے اور آپ دوبارہ صبح کا منظر دیکھنا چاہیں تو آپ کو پوری رات تک انتظار کرنا ہوگا۔ رات کا وقفہ گزارے بغیر آپ دوبارہ صبح کے ماحول میں آنکھ نہیں کھول سکتے۔ آپ کے پاس ایک بیج ہے اور آپ اس کو درخت کی صورت میں دیکھنا چاہتے ہیں تو آپ کے لئے اس کے سوا چارہ نہیں کہ ۲۵ سال تک انتظار کریں۔ اس سے پہلے آپ کا بیج ایک سرسبز و شاداب درخت کی صورت میں کھڑا نہیں ہو سکتا۔ اسی طرح قدرت کے تمام واقعات کے ظہور کے لئے ایک "وقت" مقرر ہے۔ کوئی واقعہ اپنے مقررہ وقت سے پہلے ظہور میں نہیں آتا۔

وقت سے مراد وہ مدت ہے جس میں ایک طریق عمل جاری ہو کر اپنی تکمیل کو پہنچتا ہے۔ قدرت کے پورے نظام میں یہی اصول کارفرما ہے۔ انسان کے سوا بقیہ کائنات میں یہ اصول براہ راست خدائی انتظام کے تحت قائم ہے اور انسان کو اپنے ارادہ کے تحت اس کو اپنی زندگی میں اختیار کرنا ہے۔ کائنات اپنے پورے نظام کے ساتھ انسان کو یہ عملی سبق دے رہی ہے کہ واقعات کے ظہور کے لئے وہ کون سی حقیقی تدبیر ہے جس کو اختیار کر کے آدمی اس دنیا میں کامیاب ہو سکتا ہے۔

شخصی زندگی کی تعمیر کا معاملہ ہو یا قومی زندگی کی تعمیر کا، دونوں معاملات میں انسان کے لئے واحد صورت یہ ہے کہ وہ "آغاز" سے اپنا سفر جاری کرے اور مطلوبہ مدت سے پہلے نتیجہ دیکھنے کی تمنا نہ کرے۔ ورنہ اس کا انجام اس مسافر کا ہوگا جو ایک دوڑتی ہوئی ٹرین میں بیٹھا ہو اور اسٹیشن کے آنے سے پہلے اسٹیشن پر اترنا چاہے۔ ایسا مسافر اگر وقت سے پہلے اپنے ڈبہ کا دروازہ کھول کر اتر پڑے تو اس کے بعد وہ جہاں پہنچے گا وہ قبر ہوگی نہ کہ اس کی مطلوبہ منزل ——— ہر کامیابی سب سے زیادہ جو چیز مانگتی ہے وہ وقت ہے۔ مگر کامیابی کی یہی وہ قیمت ہے جو آدمی دینے کے لئے تیار نہیں ہوتا۔

پتھر کا سبق

راجستھان کا ایک طالب علم ہائی اسکول میں فیل ہوگیا۔ دوسرے سال اس نے پھر امتحان دیا۔ مگر وہ دوبارہ فیل ہوگیا۔ اس کے بعد جب اس کا تیسرے سال کا نتیجہ آیا اور اس نے دیکھا کہ وہ اب بھی فیل ہے تو اس کو سخت دھکا لگا۔ وہ اتنا بیزار ہوا کہ گھر سے بھاگ نکلا۔

چلتے چلتے وہ ایک گاؤں کے کنارے پہنچا۔ اس کو پیاس لگ رہی تھی۔ اس نے دیکھا کہ ایک کنواں ہے جس پر کچھ عورتیں اور بچے پانی بھر رہے ہیں۔ وہ کنویں کے پاس پہنچا تاکہ اپنی پیاس بجھا سکے۔ مگر وہاں اس نے ایک منظر دیکھا۔ منظر بظاہر چھوٹا سا تھا مگر وہ اس سے اتنا متاثر ہوا کہ اپنی پیاس بھول گیا۔ اس کو اچانک محسوس ہوا کہ اس نے پانی سے زیادہ بڑی ایک چیز پالی ہے۔

اس نے دیکھا کہ گاؤں کے لوگ جو پانی بھرنے کے لئے کنویں پر آتے ہیں، عام طور پر ان کے ساتھ دو عدد مٹی کے گھڑے ہوتے ہیں۔ ایک گھڑے کو وہ کنویں کے قریب ایک پتھر پر رکھ دیتے ہیں اور دوسرے گھڑے کو کنویں میں ڈال کر پانی نکالتے ہیں۔ اس نے دیکھا کہ جس پتھر پر گھڑا رکھا جاتا ہے وہ گھڑا رکھتے رکھتے گھس گیا ہے۔

"گھڑا مٹی کی چیز ہے"، اس نے سوچا "مگر جب وہ بار بار بہت دنوں تک ایک جگہ رکھا گیا تو اس کی رگڑ سے پتھر گھس گیا۔ استقلال کے ذریعہ مٹی نے پتھر کے اوپر فتح حاصل کرلی۔ مسلسل عمل نے کمزور کو طاقت ور کے اوپر غالب کر دیا۔ پھر اگر میں برابر محنت کروں تو کیا میں امتحان میں کامیاب نہیں ہو سکتا۔ کیا کوشش کے اضافہ سے میں اپنی کمی پر قابو نہیں پا سکتا؟"

یہ سوچ کر بھاگتے ہوئے طالب علم کے قدم رک گئے۔ وہ لوٹ کر اپنے گھر واپس آگیا اور دوبارہ تعلیم میں اپنی محنت شروع کردی۔ اگلے سال وہ چوتھی بار ہائی اسکول کے امتحان میں بیٹھا۔ اس بار نتیجہ حیرت انگیز طور پر مختلف تھا۔ اس کے پرچے اتنے اچھے ہوئے کہ وہ اول درجہ میں پاس ہوگیا۔ تین بار ناکام ہونے والے نے چوتھی کوشش میں نمایاں کامیابی حاصل کی۔ پتھر کا یہ سبق نوجوان کی زندگی کے لئے اتنا اہم ثابت ہوا کہ اس کی زندگی کا رخ بدل گیا۔ جو طالب علم ہائی اسکول میں مسلسل ناکام ہو کر بھاگا تھا وہ اس کے بعد مسلسل فرسٹ آنے لگا۔ یہاں تک کہ ایم اے میں اس نے ٹاپ کیا۔ اس کے بعد وہ ایک اسکالرشپ پر اعلیٰ تعلیم کے لئے بیرونی ملک میں گیا۔ اور وہاں سے ڈاکٹریٹ کی ڈگری حاصل کی۔

یہ کوئی انوکھا واقعہ نہیں جو صرف ایک گاؤں میں پیش آیا ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ ہر جگہ ایسے "پتھر" موجود ہیں جو آدمی کو زندگی کا سبق دے رہے ہیں جو ناکامیوں میں سے کامیاب بن کر نکلنے کا اشارہ دیتے ہیں۔ اگر آدمی کے اندر نصیحت لینے کا مزاج ہو تو وہ اپنے قریب ہی ایسا ایک "پتھر" پالے گا جو خاموش زبان میں اس کو وہی پیغام دے رہا ہو جو مذکورہ نوجوان کو اپنے پتھر سے ملا تھا۔

مشکلیں ہیرو بنا دیتی ہیں

اوہایو اسٹیٹ یونیورسٹی (امریکہ) میں ایک ادارہ ہے جس کا نام ہے آفات و حوادث کی تحقیق کا مرکز (Disaster Research Centre) یہ ادارہ ۱۹۶۳ میں قائم ہوا۔ اب تک اس نے ایک سو سے زیادہ تعداد میں مختلف قسم کی بڑی بڑی انسانی آفتوں کا مطالعہ کیا ہے۔ اس نے پایا کہ غیر معمولی مشکل مواقع پر انسان کے اندر غیر معمولی طور پر کچھ نئی قوتیں ابھر آتی ہیں جو اس کو حوادث کا شکار ہونے سے بچاتی ہیں۔ مثلاً ۱۹۶۱ میں ٹکساس میں زبردست قسم کا ساحلی طوفان آیا مگر اس طوفان میں اس علاقہ کے صرف آدھے ملین لوگوں نے اپنا مکان چھوڑا۔ ۵۰ فی صد سے زیادہ آبادی اپنے مکانوں میں جمی رہی۔ جب کہ اس طوفان کے آنے کی اطلاع چار دن پہلے دی جا چکی تھی۔ ۱۹۷۱ میں کیلیفورنیا کے زلزلہ میں ایک بہت بڑا ڈیم کمزور ہو گیا جس سے ۷۰ ہزار آبادی کے لئے سنگین خطرہ لاحق ہو گیا۔ مگر ایسے نازک حالات میں اپنے گھروں کو چھوڑ کر جانے والوں کی تعداد صرف ۷ فی صد تھی۔

تجربہ سے معلوم ہوا ہے کہ حادثات کا شکار ہو جانے کے بعد بھی اکثر لوگ پر اُمید رہتے ہیں۔ ٹیکساس کے دو شہروں میں ہولناک طوفان سے تباہ ہونے والے لوگوں سے ان کے مستقبل کے بارے میں پوچھا گیا۔ ۱۰ فی صد سے بھی کم لوگوں نے مستقبل کے بارے میں کسی اندیشہ کا اظہار کیا بقیہ تمام لوگ تباہی کے باوجود اپنے مستقبل کے بارے میں پر امید تھے۔ حوادث کے بارے میں اپنی لمبی تحقیق کا خلاصہ مذکورہ ادارہ کی رپورٹ میں ان الفاظ میں بتایا گیا ہے: واقعات کا مطالعہ بتاتا ہے کہ انسان مصیبتوں کے مقابلہ میں حیرت انگیز طور پر قابو یافتہ اور لچکدار واقع ہوئے ہیں۔ مصائب کے وقت انسان جس رویہ کا مظاہرہ کرتے ہیں، اس کو دہشت اور گھبراہٹ کے بجائے ہیروازم کے لفظ سے تعبیر کرنا زیادہ صحیح ہوگا۔

In conclusion, the reality of events suggests that human beings are amazingly controlled and resilient in the face of adversity. Perhaps heroism — not panic or shock — is the right word to describe their most common behaviour in time of disaster.

انسان کو اس کے بنانے والے نے حیرت انگیز طور پر بے شمار صلاحیتیں عطا فرمائی ہیں۔ اسی میں سے ایک صلاحیت یہ ہے کہ عین بربادی کے کھنڈر میں کھڑا ہو کر بھی وہ ختم نہیں ہوتا بلکہ اپنی نئی تعمیر کا منصوبہ سوچتا ہے اور بہت جلد اپنے نقصانات کی تلافی کر لیتا ہے۔ انسان کے اندر یہ فطری امکان ہم کو بہت بڑا سبق دے رہا ہے۔ کوئی فرد یا قوم اگر کسی حادثہ کا شکار ہو جائے تو اس کو ماتم اور شکایت میں ایک لمحہ ضائع نہیں کرنا چاہئے۔ بلکہ خدا کی دی ہوئی صلاحیت کو بروئے کار لا کر اپنے کو دوبارہ اٹھانے کی کوشش میں لگ جانا چاہئے۔ عین ممکن ہے کہ حالات نے جہاں آپ کی کہانی ختم کر دینی چاہی تھی وہیں سے آپ کی زندگی کے ایک نئے شان دار باب کا آغاز ہو جائے۔

کامیابی پندرہ سال میں

ایک صاحب ایک بیڑی کے کارخانہ میں معمولی ملازم تھے۔ وہاں انھوں نے بیڑی کے کاروبار کے تمام "گر" سیکھ لئے اور اس کے بعد اپنا الگ کام کرلیا۔ انھوں نے پانچ ہزار روپے سے اپنا کام شروع کیا تھا۔ مسلسل محنت کے تقریباً پندرہ سال گزارنے کے بعد ان کا بہت بڑا کارخانہ ہوگیا۔ ایک روز اپنے دوستوں سے اپنی کہانی بتاتے ہوئے انھوں نے کہا —— جس طرح بچہ پندرہ سال میں جوان ہوتا ہے اسی طرح بزنس بھی پندرہ سال میں جوان ہوتا ہے۔ میں اپنی موجودہ حالت تک ایک دن میں نہیں پہنچ گیا۔ یہاں تک پہنچنے میں مجھ کو پندرہ سال لگ گئے۔

حقیقت یہ ہے کہ ہر کام "پندرہ سال" ہی میں پورا ہوتا ہے، خواہ وہ انفرادی ہو یا اجتماعی۔ خواہ وہ کوئی کاروبار ہو یا ملّی خدمت ہو۔ جو لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ ایسا بھی کوئی نسخہ ہوسکتا ہے کہ جو فوراً کامیاب کردے وہ خوش خیالیوں کی دنیا میں رہتے ہیں۔ "ایک چھلانگ لگاؤ اور منزل تک پہنچ جاؤ" قواعد کے لحاظ سے ایک صحیح جملہ ہے۔ مگر زندگی کی حقیقتوں کے اعتبار سے یہ بے معنی الفاظ کا ایک مجموعہ ہے جس کی واقعات کی دنیا میں کوئی قیمت نہیں۔ گلائن کننگھم (Gleun Cunningham) وہ شخص ہے جو ایک میل کی دوڑ کا چیمپئن بنا۔ وہ جس اسکول میں پڑھ رہا تھا اس میں آگ لگ گئی۔ وہ آگ کی لپیٹ میں آگیا اس کا پاؤں اس طرح جھلس اٹھا کہ وہ چلنے پھرنے سے معذور ہوگیا۔ ڈاکٹروں کا اتفاق تھا کہ اس کو دوبارہ چلنے اور دوڑنے کے قابل بنانے کے لئے ایک معجزہ کی ضرورت ہے۔ مگر گلائن کننگھم کی معذوری نے اس کے اندر چلنے اور دوڑنے کا ایک نیا شوق ابھار دیا۔ اس کے دل و دماغ کی ساری توجہ اس پر لگ گئی کہ وہ دوبارہ اپنے آپ کو چلنے کے قابل بنائے۔ اس نے طرح طرح کی مشقیں شروع کردیں۔ بالآخر اس کی سمجھ میں ایک تدبیر آئی۔ اس نے چلتے ہوئے ہل کے دستہ سے لٹک کر گھسٹنے کی مشق شروع کردی۔ تدبیر کامیاب رہی۔ جب اس کے پاؤں زمین پر ٹکنے کے قابل ہوگئے تو اس کی ہمت بندھی۔ اب اس نے اپنی مشق اور تیز کردی۔ بالآخر وہ معجزہ رونما ہوکر رہا جس کی ڈاکٹروں نے پیش گوئی کی تھی۔ وہ باقاعدہ چلنے اور دوڑنے کے قابل ہوگیا۔ اس کے بعد اس نے ایک مقابلہ میں حصہ لیا اور ایک میل کی دوڑ کے پچھلے تمام ریکارڈ توڑ کر اس کا چیمپئن بن گیا —— مگر گلائن کننگھم کو یہ کامیابی چند دن میں حاصل نہیں ہوئی۔ اس منزل تک پہنچنے میں اس کے "پندرہ سال" لگ گئے۔ پندرہ سالہ جد و جہد کے بعد ہی یہ ممکن ہوسکا کہ وہ دوڑ کا چیمپئن بنے۔

حقیقت یہ ہے کہ اس دنیا میں "پندرہ سال" کے بغیر کوئی کامیابی ممکن نہیں۔ فی الفور نتائج نکالنے پر جو ہستی سب سے زیادہ قادر ہے وہ اللہ ہے۔ مگر اللہ نے اپنی دنیا کا نظام فی الفور نتائج کی بنیاد پر نہیں بنایا، صرف اس لئے تاکہ انسان کو عبرت ہو اور وہ لاحاصل کوششوں میں اپنا وقت ضائع نہ کرے۔ خدا کی دنیا میں رات دن بے شمار واقعات ہو رہے ہیں۔ مگر سب کچھ حد درجہ محکم قوانین کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ یہاں ایک گھاس بھی ایسی نہیں جو خوش فہمی کی زمین پر کھڑی ہو اور ایک چیونٹی بھی نہیں جو حقائق کو نظر انداز کرکے زندہ ہو، پھر یہ کیسے ممکن ہے کہ انسان کے لئے خدا کا قانون بدل جائے۔ کامیابی کی واحد شرط "سعی" ہے۔ یعنی وہ کوشش کرنا جو مطلوبہ مقصد کے لئے قانون الٰہی کے تحت مقدر ہے۔ یہی اصول دنیا کی کامیابی کے لئے ہے اور یہی آخرت کی کامیابی کے لئے۔

ملت کا درخت اگانے کے لئے

سابق صدر امریکہ جان ایف کنیڈی نے ایک بار لاوٹے (Lyautay) کا حوالہ دیتے ہوئے اس کا اپنا ایک قصہ نقل کیا تھا۔ اس کے الفاظ یہ تھے:

> (I) once asked (my) gardener to plant a tree. The gardener objected that the tree was slow growing and would not reach the maturity for a hundred years. (I) replied : "In case there is no time to loose, plant it in the afternoon..............."
>
> Chartered Accountant (Supplement)
> New Delhi, June 1979

میں نے ایک بار اپنے باغبان سے ایک درخت کا پودا لگانے کے لئے کہا۔ باغبان نے اختلاف کرتے ہوئے کہا کہ یہ درخت بہت دھیرے دھیرے بڑھتا ہے اور اس کو پورا درخت بننے میں ایک سو سال لگ جائیں گے۔ میں نے جواب دیا: ایسی حالت میں تو ہم کو بالکل وقت ضائع نہیں کرنا چاہئے۔ تم آج ہی دوپہر بعد اس کا پودا لگا دو۔

ملت کی تعمیر و ترقی ایک طویل المدت منصوبہ ہے۔ فرد اور اجتماع کی سطح پر بے شمار اسباب فراہم کرنے کے بعد وہ وقت آتا ہے جب کہ ملت اپنی پوری شان کے ساتھ زندہ ہو اور وہ ایک طاقتور قوم کی حیثیت سے زمین پر اپنی جگہ حاصل کرے۔ مگر جب اس قسم کا منصوبہ پیش کیا جاتا ہے تو کہنے والے فوراً کہہ دیتے ہیں: یہ تو بڑا لمبا منصوبہ ہے۔ اس کو پورا ہونے میں سو سال لگ جائیں گے۔ ایسے لوگوں کو ہمارا جواب صرف ایک ہے: جب ایسا ہے تو ہمیں ایک لمحہ کے لئے بھی اپنا وقت کھونا نہیں چاہئے۔ ہم کو چاہئے کہ ہم آج ہی پہلی فرصت میں اپنا "درخت" نصب کر دیں۔

ایک طاقتور درخت ہمیشہ "سو سال" ہی میں تیار ہوتا ہے۔ اس لئے جو شخص طاقتور درخت کا مالک بننا چاہتا ہو اس کے لئے سو سالہ باغبانی کے سوا کوئی چارہ نہیں۔ اگر وہ ایسا کرنے کے بجائے سڑکوں پر نکل کر "درخت ستیہ گرہ" شروع کر دے۔ یا کسی میدان میں جمع ہو کر "باغ ملت زندہ باد" کے نعرے لگانے لگے تو یہ ایک احمقانہ حرکت ہوگی جس سے نہ کوئی درخت اگے گا اور نہ وہ باغ والا بنے گا۔ اس کا واحد انجام صرف یہ ہے کہ وہ اس وقت کو مزید ضائع کر دے جو درخت اگانے کے لئے اس کو قدرت کی طرف سے حاصل تھا۔ آپ کے پاس مکان نہ ہو اور آپ سڑک پر کھڑے ہو کر پھلجھڑی چھوڑنے لگیں تو اس سے آپ شہر میں ایک مکان کے مالک نہیں بن جائیں گے۔ اسی طرح ملت کا نام لے کر کچھ لوگ سیاسی شعبدہ بازی کرنے لگیں تو اس قسم کے شعبدوں سے ایسا نہیں ہو سکتا کہ زمین پر ملت کا قلعہ کھڑا ہو جائے۔ اشعار کی دنیا میں صرف تک بندیوں کے ذریعہ بڑے بڑے انقلاب لائے جا سکتے ہیں، ایک خطیب اپنے پر جوش الفاظ کے ذریعہ آناً فاناً ایک پنڈال کو شاندار کامیابیوں کے آسمان پر پہنچا سکتا ہے۔ مگر ایک حقیقی واقعہ کو ظہور میں لانا ایسا صبر آزما کام ہے جو طویل منصوبہ بندی اور مسلسل جد و جہد کے بغیر ممکن نہیں۔

سیڑھی نہ کہ لفٹ

"موجودہ منزل تک میں سیڑھی سے پہنچا ہوں نہ کہ لفٹ سے"، ایک ٹیلر ماسٹر نے کہا "ایک اچھا کوٹ تیار کرنا کوئی آسان کام نہیں ہے۔ کوٹ تیار کرنے کا پورا عمل اتنا پیچیدہ ہے کہ کوئی شخص کافی معلومات اور تجربہ کے بغیر اس کو بخوبی طور پر انجام نہیں دے سکتا۔ میں نے اس راہ میں ایک عمر صرف کی ہے۔ اس کے بعد ہی یہ ممکن ہو سکا ہے کہ میں شہر میں سلائی کی ایک دکان کامیابی کے ساتھ چلا سکوں۔"

ٹیلر ماسٹر نے اپنی کہانی بتاتے ہوئے کہا کہ اولاً میں نے ایک ٹیلر ماسٹر کی شاگردی کی۔ اس کے یہاں پانچ سال تک کوٹ کی سلائی اور کٹائی کا کام سیکھتا رہا۔ پانچ سال کی مسلسل محنت کے بعد میں اس قابل ہو گیا کہ میں ایک عام کوٹ سی سکتا تھا۔ مگر جب میں نے اپنی دکان کھول کر کام شروع کیا تو معلوم ہوا کہ ابھی بہت سے مسائل ہیں جن کو حل کرنا باقی ہے۔ ہر آدمی کا جسمانی ڈھانچہ الگ الگ ہوتا ہے اور کسی کوٹ کو پہننے والے شخص کے اپنے ڈھانچہ کے مطابق ہونا چاہئے۔ چنانچہ جو کوٹ میں تیار کرتا اکثر اس میں شکایت ہو جاتی۔ کیوں کہ اس میں گاہک کے اپنے جسمانی ڈھانچہ کے لحاظ سے کچھ فرق ہو جاتا اور کوٹ صحیح نہ آتا۔ اس تجربہ کے بعد میں اس نتیجہ پر پہنچا کہ انسانی جسم کی بناوٹ (اناٹومی) کے اچھے مطالعہ کے بغیر یہ ناممکن ہے کہ میں ایک معیاری کوٹ تیار کر سکوں۔ میں ایک گریجویٹ تھا۔ میں نے باقاعدہ اناٹومی کا مطالعہ شروع کر دیا اور انسانی جسم کی اوپر کی ساخت کے بارے میں پوری معلومات حاصل کیں۔ اس مطالعہ میں مجھ کو مزید پانچ سال لگ گئے۔ اس طرح دس سال کی محنت کے بعد یہ ممکن ہوا کہ میں ہر شخص کے جسم سے ٹھیک ٹھیک مطابقت رکھنے والا کوٹ تیار کر سکوں۔ حتیٰ کہ ان لوگوں کا بھی جن میں کبڑاپن یا اور کوئی جسمانی فرق ہو جاتا ہے۔ ایسے لوگوں کا کوٹ بھی میں اس طرح تیار کر سکتا ہوں کہ کہیں کوئی شکن نہ ہو۔ ہر لحاظ سے ایک موزوں کوٹ تیار کرنے کے لئے بہت سی باتیں بطور خود جاننی پڑتی ہیں۔ کیوں کہ ہر چیز کا ناپ نہیں لیا جا سکتا۔ ایک ٹیلر ماسٹر جسم کے جن حصوں کا ناپ لیتا ہے اگر اس کا علم اتنا ہی ہو تو وہ کبھی ایک معیاری کوٹ تیار کرنے میں کامیاب نہیں ہو سکتا۔

ٹیلر ماسٹر نے اپنے فن کے بارے میں اس طرح کی اور بھی کئی باتیں بتائیں اور مجھے ایسا محسوس ہوا جیسے میں "تعمیر ملت"، کے موضوع پر ایک تجربہ کار آدمی کا لکچر سن رہا ہوں۔ یہ حقیقت ہے کہ ہمارے جو معاشی اور سماجی مسائل ہیں ان میں وہی طریقہ کارآمد ہے جس سے مذکورہ ٹیلر ماسٹر نے کامیابی حاصل کی۔ یعنی لفٹ کے بجائے سیڑھی سے چڑھنا۔ زندگی میں کوئی چھلانگ نہیں۔ یہاں ایسا کوئی بٹن نہیں ہے کہ آپ اس کو دبائیں اور اچانک ایک لفٹ متحرک ہو کر آپ کو اوپر پہنچا دے۔ یہاں تو زینہ بزینہ ہی سفر طے کیا جا سکتا ہے۔ آپ "سیڑھی"، کے ذریعہ اپنی زندگی کو کامیاب بنا کر ایک لفٹ خرید سکتے ہیں مگر "لفٹ"، کے ذریعہ اپنی زندگی کو کامیاب نہیں بنا سکتے۔



الٹا اہرام

دہلی کی سب سے اونچی عمارت وکاس مینار ہے۔ جب یہ عمارت بنی اور اخبار میں اس کی خبر چھپی تو خبر کا پہلا لفظ یہ تھا: "شہر کی ۲۱ منزلہ عمارت تیار ہوگئی"۔ ظاہر ہے کہ عمارت اس طرح نہیں بنی کہ اس کی ۲۱ ویں منزل سب سے پہلے بن کر کھڑی ہوگئی ہو۔ عمارت کی تعمیر کا کام اس کی بنیاد سے شروع ہوا۔ پھر ہوتے ہوتے کئی سال میں اوپری منزل تک پہنچا۔ مگر خبر کی ترتیب میں "۲۱ منزل" کا لفظ سب سے پہلے تھا۔

اخباروں میں خبر مرتب کرنے کا یہی طریقہ رائج ہے۔ اس طریقہ کو صحافتی اصطلاح میں مثلث معکوس یا الٹا اہرام (Inverted Pyramid) کہتے ہیں۔ یعنی خبر کو اس کی اصلی ترتیب کے ساتھ بیان کرنے کے بجائے الٹی ترتیب کے ساتھ بیان کرنا۔ کوئی واقعہ جو ہماری زندگی میں پیش آتا ہے وہ ایک فطری ترتیب سے پیش آتا ہے۔ اس کی ایک ابتدا ہوتی ہے۔ پھر درمیانی اجزاء سامنے آتے ہیں۔ اس کے بعد اس کا آخری اور انتہائی جزء وقوع میں آتا ہے۔ یہ واقعہ کی فطری ترتیب ہے۔ مگر اخباری رپورٹر کو معاملہ کی واقعاتی ترتیب سے دلچسپی نہیں ہوتی۔ اس کے پیش نظر صرف یہ ہوتا ہے کہ فوراً کوئی بڑی سی بات کہہ کر قارئین کی توجہ اپنی طرف مائل کرے۔ اسی لئے جب وہ خبر کو مرتب کرتا ہے تو وہ اس کی ترتیب کو الٹ دیتا ہے۔ اصل واقعہ کا جو جزء بالکل آخر میں پیش آیا تھا اس کو وہ آغاز میں رکھ دیتا ہے اور اس کے بعد پوری خبر بیان کرتا ہے۔ گویا کہ "اہرام" کے بننے کی ترتیب خبر کی صورت اختیار کرتے وقت الٹ جاتی ہے۔ اخباری رپورٹر ایسا اس لئے کرتا ہے تاکہ وہ پہلے ہی مرحلہ میں ناظرین کی توجہ اپنی طرف کھینچ سکے۔

"الٹا اہرام" اخبار کے صفحات میں بن سکتا ہے مگر وہ زمین پر نہیں بن سکتا۔ اسی طرح ملت کے مستقبل کا قلعہ بھی الٹی سمت سے صرف الفاظ کی دنیا میں کھڑا کیا جاسکتا ہے وہ حقیقت کی دنیا میں وجود میں نہیں آسکتا۔ اگر آپ کو تعمیر ملت کی لفظی مہم چلانا ہے تو وہ ایک "عہد آفریں" اعلان یا ایک "تاریخ ساز" اجلاس کے ذریعہ آخری منزل سے بھی شروع ہوسکتی ہے۔ مگر کوئی واقعی تعمیر اس کے بغیر ممکن نہیں کہ ابتدائی مقام سے اپنے کام کا آغاز کیا جائے۔

الفاظ بولنے والا اپنے پہلے ہی جملہ میں آخری منزل پر چھلانگ لگاکر یہ کہہ سکتا ہے "شہر کی بیس منزلہ عمارت تیار ہوگئی"۔ لفظ بولنے والے کے لئے موقع ہے کہ وہ اپنے "عمل" کو آخری مرحلہ سے شروع کرے۔ مگر جو شخص ایک حقیقی واقعہ کو ظہور میں لانا چاہتا ہو اس کے لئے ضروری ہے کہ اپنے عمل کو ابتداء سے شروع کرے، وہ آخری منزل سے اپنے سفر کا آغاز نہیں کرسکتا۔

سنبھل کر چلئے

چھوٹے جانوروں کو ندی پار کرنا ہو تو وہ پانی میں تیزی سے چل کر نکل جاتے ہیں۔ مگر ہاتھی جب کسی ندی کو پار کرتا ہے تو وہ تیزی سے چلنے کے بجائے ہر قدم پر رک رک کر چلتا ہے، وہ ہر قدم نہایت احتیاط سے رکھتا ہوا آگے بڑھتا ہے۔ اس فرق کی وجہ یہ ہے کہ چھوٹے جانوروں کے لئے کوئی خطرہ نہیں۔ پانی کے نیچے کی مٹی نرم ہو یا سخت، ان کا ہلکا پھلکا جسم بآسانی اس سے گزر جاتا ہے۔ مگر ہاتھی غیر معمولی طور پر بڑا جانور ہے۔ بھاری جسم کی وجہ سے اس کے لئے یہ خطرہ ہے کہ نیچے کی مٹی اگر نرم ہو اور اس کا پاؤں اس میں دھنس جائے تو اس کے لئے اس سے نکلنا سخت مشکل ہو جائے گا۔ یہی وجہ ہے کہ ہاتھی جب تک یہ نہ دیکھ لے کہ نیچے کی سطح مضبوط ہے وہ قدم آگے نہیں بڑھاتا۔ ہر بار جب وہ قدم رکھتا ہے تو اس پر اپنا پورا بوجھ نہیں ڈالتا۔ وہ ہلکا قدم رکھ کر پہلے اس کی نرمی اور سختی کو آزماتا ہے۔ اور جب اندازہ کر لیتا ہے کہ زمین سخت ہے اسی وقت اس پر اپنا پورا بوجھ رکھ کر آگے بڑھتا ہے۔

یہ طریقہ ہاتھی کو کس نے سکھایا۔ جواب یہ ہے کہ خدا نے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ہاتھی کے اس طریق عمل کو خدائی تصدیق حاصل ہے۔ گویا زندگی کے لئے خدا کا بتایا ہوا سبق یہ ہے کہ جب راستہ میں کسی خطرہ کا اندیشہ ہو تو اس طرح نہ چلا جائے جس طرح بے خطر راستہ پر چلا جاتا ہے بلکہ ہر قدم سنبھل سنبھل کر رکھا جائے، ''زمین'' کی قوت کا اندازہ کرتے ہوئے آگے بڑھا جائے۔

انسان کو خدا نے ہاتھی سے زیادہ عقل دی ہے۔ جہاں بارود کے ذخیرے ہوں وہاں آدمی دیا سلائی نہیں جلاتا۔ جس ٹرین میں پٹرول کے ڈبے لگے ہوئے ہوں، اس کا ڈرائیور بے احتیاطی کے ساتھ اس کی شنٹنگ نہیں کرتا۔ مگر اسی اصول کو اکثر لوگ سماجی زندگی میں بھول جاتے ہیں۔ ہر سماج میں طرح طرح کے انسان ہوتے ہیں اور وہ طرح طرح کے حالات پیدا کئے رہتے ہیں۔ سماج میں کہیں ''دلدل'' ہوتا ہے اور کہیں ''پٹرول''۔ کہیں ''کانٹا'' ہوتا ہے اور کہیں ''گڑھا''۔ عقل مند وہ ہے جو اس قسم کے سماجی مواقع سے بچ کر نکل جائے نہ کہ اس سے الجھ کر اپنے راستہ کو کھوٹا کرے۔

جس آدمی کے سامنے کوئی مقصد ہو وہ راستہ کی ناخوش گواریوں سے کبھی نہیں الجھے گا۔ کیونکہ وہ جانتا ہے کہ ان سے الجھنا اپنے آپ کو اپنے مقصد سے دور کر لینا ہے۔ بامقصد آدمی کی توجہ آگے کی طرف ہوتی ہے نہ کہ دائیں بائیں کی طرف۔ وہ مستقل نتائج پر نظر رکھتا ہے نہ کہ وقتی کارروائیوں پر۔ وہ حقیقت کی نسبت سے چیزوں کو دیکھتا ہے نہ کہ ذاتی خواہشات کی نسبت سے۔

ایک طریقہ یہ بھی ہے

نپولین (۱۸۲۱-۱۷۶۹) جب پہلی قید کے بعد جزیرہ البا (Elba) سے بھاگا تو اس کے ساتھ اس کے وفادار سپاہیوں کی صرف ایک مختصر جماعت تھی۔ اس معزول تاجدار کے عزائم یہ تھے کہ وہ فرانس کے تخت پر دوبارہ قبضہ کرے۔ مگر پہلے ہی معرکہ میں اس کو فرانس کے ۲۰ ہزار جوانوں کا سامنا کرنا پڑا۔

نپولین دنیا کے انتہائی بہادر انسانوں میں سے ایک ہے۔ مگر اس نے ایسا نہیں کیا کہ اپنی فوجی کمی کا لحاظ نہ کرتے ہوئے حریف سے ٹکرا جائے۔ جب دونوں فریق آمنے سامنے ہوئے تو وہ اکیلا بالکل غیر مسلح حالت میں اپنی جماعت سے نکلا اور نہایت اطمینان کے ساتھ فریق مخالف کی صفوں کے سامنے جا کھڑا ہوا۔ اس نے اپنے کوٹ کے بٹن کھولے اور اپنے سینہ کو ننگا کر دیا۔ اس کے بعد جذباتی انداز میں اپنے مخالف سپاہیوں سے، جن میں سے اکثر اس کے ماتحت رہ چکے تھے، خطاب کر کے بولا:

"تم میں سے کون وہ سپاہی ہے جو اپنے باپ کے ننگے سینہ پر فائر کرنے کو تیار ہو"

اس کا اثر یہ ہوا کہ ہر طرف سے "کوئی نہیں، کوئی نہیں" کی آوازیں بلند ہونے لگیں۔ تمام سپاہی مخالف جماعت کو چھوڑ کر نپولین کے جھنڈے کے نیچے آ گئے۔ نتیجہ ظاہر ہے۔ نپولین اپنی بے سروسامانی کے باوجود فاتح ہوا۔ اس نے ملک فرانس کے تخت پر دوبارہ قبضہ کر لیا۔ حالاں کہ اس وقت وہ جس بے سروسامانی کی حالت میں تھا، اس کے ساتھ اگر وہ فرانس کی فوجوں سے لڑ جاتا تو میدان جنگ میں شاید اس کی لاش تڑپتی ہوئی نظر آتی۔

آدمی کے پاس کتنا ہی ساز و سامان ہو لیکن خطرہ پیش آنے کی صورت میں اگر وہ گھبرا اٹھے تو اس کے اعصاب جواب دے جائیں گے وہ اس قابل نہیں رہے گا کہ صورت حال کے بارے میں سوچے اور مقابلہ کے لئے اپنا منصوبہ بنائے۔ اس کے برعکس اگر وہ خطرہ کے وقت اپنے ذہن کو حاضر رکھے تو بہت جلد ایسا ہو گا کہ وہ خطرہ کی اصل نوعیت کو سمجھ لے اور اپنے ممکن ذرائع کو بروقت استعمال کر کے کامیاب رہے۔

تاریخ میں بار بار کم تعداد اور کم طاقت والوں نے زیادہ تعداد اور زیادہ طاقت والوں پر کامیابی حاصل کی ہے اس کی وجہ یہ ہے کہ دشمن ہمیشہ اس سے بہت کم طاقت ور ہوتا ہے جتنا کہ وہ بظاہر دکھائی دیتا ہے۔ اس دنیا کا نظام کچھ اس ڈھنگ پر بنا ہے کہ کوئی شخص یا گروہ خواہ کتنا ہی طاقت ور ہو جائے اس کے اندر کوئی نہ کوئی کمزوری موجود رہتی ہے۔ اسی کمزوری کو استعمال کرنے کا نام دشمن پر فتح حاصل کرنا ہے۔ کسی شخص کی واحد طاقت اس کے فریق کی کمزوری ہے، اور یہ طاقت ہمیشہ ہر ایک کو حاصل رہتی ہے۔ بشرطیکہ وہ اس ہوشیاری کا ثبوت دے سکے کہ وہ اپنے حریف کی کمزوری کو استعمال کرنا جانتا ہے۔

غلطی مان لینے سے

ایک پریس نے ایک مرتبہ ایک بڑے ادارہ کی کتاب چھاپی۔ کتاب کی تعداد پانچ ہزار تھی۔ کتاب جب چھپ کر اور مکمل ہو کر ادارہ میں پہنچی تو اس کے بعد ادارہ کے منیجر کا ٹیلی فون آیا۔ وہ کہہ رہا تھا "آپ فوراً یہاں آکر مجھ سے ملئے" پریس کا مالک پہنچا تو ادارہ کا منیجر اس کے اوپر برس پڑا۔ اس نے مطبوعہ کتاب کے چند نسخے دکھاتے ہوئے کہا "یہ دیکھئے، اس کی کٹنگ کتنی غلط ہوئی ہے"۔ پریس کے مالک نے دیکھا تو واقعی کٹنگ ترچھی ہو گئی تھی جس کی وجہ سے ایک طرف کا کونا زیادہ نکلا ہوا تھا۔ پریس کے مالک نے دیکھا اور خاموش رہا۔ دوسری طرف ادارہ کا منیجر مسلسل بگڑے چلا جا رہا تھا آخر جب وہ اپنے تمام الفاظ ختم کر چکا تو پریس کے مالک نے سنجیدگی کے ساتھ کہا:

"آپ کیوں اس قدر پریشان ہیں نقصان تو ہمارا ہوا ہے، ہم کو پریشان ہونا چاہئے"۔

"کیا مطلب، آپ کا نقصان کیسا"

"ظاہر ہے کہ اس حالت میں میں آپ کو کتاب نہیں دے سکتا۔ اس کو تو میں واپس لے جاؤں گا اور دوبارہ آپ کو دوسری کتاب چھاپ کر دوں گا۔ یہ میری ذمہ داری ہے۔ خواہ مجھے کتنا ہی نقصان ہو مگر مجھے آپ کو صحیح کام دینا ہے"۔

پریس کے مالک کی زبان سے ان الفاظ کا نکلنا تھا کہ ادارہ کے منیجر کا لہجہ یکایک بدل گیا۔ وہی شخص جو پہلے بگڑے ہوئے انداز میں بول رہا تھا اب اس کا رویہ ہمدردانہ ہو گیا۔ کیونکہ پریس والے نے اپنی غلطی تسلیم کر لی تھی۔ ادارہ کے منیجر کو عام رواج کے مطابق اس کی امید نہیں تھی۔ مگر جب اس نے دیکھا کہ وہ نہ صرف اپنی غلطی مان رہا ہے بلکہ اس کی پوری تلافی کرنے کے لئے تیار ہے تو اس کا متاثر ہونا بالکل فطری تھا۔

"نہیں آپ اتنا نقصان کیوں برداشت کریں" اس نے اپنا انداز بدلتے ہوئے کہا۔ جب پریس کے مالک نے دیکھا کہ منیجر کا دل نرم پڑ چکا ہے تو اس نے منیجر سے کہا: ایک شکل سمجھ میں آتی ہے۔ آپ مجھے چند کتابیں دے دیجئے۔ میں کوشش کرتا ہوں۔ اگر کامیابی ہو گئی تو دوبارہ چھپوانے کی ضرورت نہ ہو گی۔ منیجر نے کہا: بڑے شوق سے، آپ ضرور کوشش کیجئے۔ اس کے بعد پریس کا مالک کتاب کے دس نسخے لے کر واپس آگیا۔ اس نے اچھی مشین میں احتیاط سے کٹوا کر کتاب کے چاروں کونے دوبارہ صحیح کرائے۔ اب پریس کا مالک اس کو لے کر ادارہ کے منیجر کے پاس گیا۔ منیجر اس کو دیکھ کر خوش ہو گیا۔ اس نے کہا، بالکل ٹھیک ہے، اسی طرح آپ سب کتابیں درست کرا دیجئے۔

"گاہک کی نظر میں جو غلطی ایک انچ کی ہوتی ہے اس کو میں ایک فٹ کے برابر ماننے کے لئے تیار رہتا ہوں" پریس کے مالک نے کہا "یہ درحقیقت کسی کاروبار میں کامیابی کے لئے بے حد اہم ہے۔ گاہک کو مطمئن کر کے آپ گاہک کو ہر چیز پر راضی کر سکتے ہیں۔" بلکہ میرا تو یہ حال ہے"، پریس کے مالک نے مزید کہا "کہ اگر میرے کام میں غلطی ہو گئی ہے اور وہ میری نظر میں آجاتی ہے تو میں خود ہی گاہک کو بتا دیتا ہوں کہ مجھ سے فلاں غلطی ہو گئی ہے۔ اب تلافی کی جو شکل بتاؤ، میں اس کے لئے تیار رہوں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ گاہک کو ہمدردی ہو جاتی ہے۔ اور بغیر کسی ناخوش گواری کے معاملہ ختم ہو جاتا ہے۔

شیر کا سبق

جم کاربٹ (Jim Corbett) شیر کے مطالعہ کا ماہر سمجھا جاتا ہے۔ اس کے نام پر ہندوستان میں حیوانات کا ایک پارک بنا ہوا ہے۔ جم کاربٹ نے لکھا ہے کہ کوئی شیر کسی آدمی پر اس وقت تک حملہ نہیں کرتا جب تک کہ اس کو اپنی طرف سے کوئی کارروائی کر کے بھڑکا نہ دیا جائے:

No tiger attacks a human being unless provoked

جو لوگ جنگل کے علاقوں میں رہتے ہیں وہ جانتے ہیں کہ اگر کبھی ان کا سابقہ شیر سے پڑ جائے تو اس میں خطرہ کی کوئی بات نہیں ہے۔ کیونکہ شیر اپنا راستہ چلتا ہوا گزر جائے گا بشرطیکہ اس کو چھیڑا نہ جائے۔

حقیقت یہ ہے کہ شیر اپنی فطرت کے اعتبار سے انسان دشمن جانور نہیں۔ شیر کے لئے "مردم خور" کا لفظ صرف اتفاقی معنی میں صحیح ہے۔ شیر پیدائشی طور پر مردم خور نہیں ہوتا۔ بلکہ بعض نادان انسانوں کی کارروائیاں کسی شیر کو مردم خور بنا دیتی ہیں۔ کسی شیر کو مردم خور بنانے والے اکثر وہ غیر ماہر شکاری ہوتے ہیں جو کافی تیقن کے بغیر شیر کے اوپر اپنا کارتوس خالی کر دیتے ہیں۔ وہ شیر مارنے کے شوق میں شیر پر گولی چلاتے ہیں۔ مگر کافی مہارت نہ ہونے کی وجہ سے ان کی گولی صحیح نشانہ پر نہیں پڑتی اور اچٹتی ہوئی نکل جاتی ہے۔ شیر معمولی طور پر زخمی ہو جاتا ہے مگر وہ مرتا نہیں۔ اس قسم کا زخم خوردہ شیر انسان کا دشمن ہو جاتا ہے۔ وہ جہاں کہیں بھی انسانی صورت کو دیکھتا ہے اس کو اپنا دشمن سمجھ لیتا ہے اور اس پر حملہ کر کے اسے ختم کر دیتا ہے۔ یہی حال اکثر درندہ جانوروں کا ہے۔

اس مثال میں ہمارے لئے دو بہت بڑے سبق ہیں۔ ایک یہ کہ کسی کو ہمیشگی طور پر اپنا "دشمن" سمجھ لینا درست نہیں۔ حتیٰ کہ ایک درندہ صفت انسان کو بھی نہیں۔ کوئی شخص اسی سے دشمنانہ معاملہ کرتا ہے جس کو وہ اپنا دشمن سمجھ لے۔ اگر ہم اپنے کو دشمن ظاہر نہ کریں تو دوسرا بھی ہم سے دشمن کا سلوک نہیں کرے گا۔

دوسرا سبق یہ ہے کہ ناکافی تیاری کے بغیر کبھی کسی کے خلاف کارروائی نہیں کرنا چاہئے۔ اگر آپ اپنے حریف پر ایسے اقدامات کریں جو کافی تیاری کے بغیر کئے گئے ہوں اور اس بنا پر وہ فیصلہ کن نہ بن سکیں تو ایسا اقدام آپ کے حریف کو پہلے سے زیادہ مشتعل کر کے آپ کے مسئلہ کو اور زیادہ سنگین بنا دے گا۔

ہر شخص خود اپنے اندرونی تقاضے کے تحت اپنی ضرورتوں کی تکمیل میں مشغول رہتا ہے اور اگر ضرورتیں پوری ہو جائیں تو ہوس کی تکمیل میں۔ یہ ایک قدرتی انتظام ہے جو لوگوں کو ایک دوسرے سے روکے رہتا ہے۔ آپ دوسرے کو نہ چھیڑئے اور آپ دوسرے کے ظلم سے محفوظ رہیں گے۔ کیوں کہ یہاں ہر ایک اپنے آپ میں اتنا مشغول ہے کہ اس کو دوسرے کے خلاف سوچنے کی فرصت نہیں۔

اندر اور باہر کا فرق

اپالو۔ ۸ کے تین خلائی مسافر ۲۷ دسمبر ۱۹۶۸ کو بحرالکاہل میں اترے تھے۔ زمین سے چاند تک کا سفر کرنے میں ان امریکی خلابازوں کو چھ دن تین گھنٹے لگے اور انھوں نے تقریباً پانچ لاکھ ۴ ہزار میل کا سفر طے کیا۔ ان کے سفر کا سب سے زیادہ نازک لمحہ وہ تھا جب کہ ان کا چھ ٹن وزنی جہاز ساٹھ میل کے فاصلہ سے چاند کا چکر لگا کر دوبارہ زمین کے قریب واپس پہنچا۔

امریکی راکٹ جب زمین کی بیرونی فضا میں داخل ہوا تو زمین کی کشش کی وجہ سے اس کی رفتار غیر معمولی طور پر بڑھ کر ۳۹ ہزار کیلومیٹر فی گھنٹہ ہوگئی۔ چاند کے مقابلہ میں اس کو سات گنا زیادہ قوت کشش کا مقابلہ کرتے ہوئے اپنا سفر جاری رکھنا تھا۔ اس غیر معمولی رفتار کی وجہ سے خلائی جہاز انتہائی خوفناک قسم کی گرمی سے دوچار ہوا۔ کرۂ فضا میں داخل ہوتے ہی خلائی جہاز ہوا کی رگڑ سے گرم ہونا شروع ہوا۔ یہاں تک کہ وہ آگ کے انگارے کی طرح سرخ ہوگیا۔ اس وقت خلائی جہاز کے بیرونی حصہ کی تپش تین ہزار تین سو سنٹی گریڈ (۶ ہزار ڈگری فارن ہائٹ) تھی، جب کہ صرف سو ڈگری کی حرارت پر پانی ابلنے لگتا ہے۔

تین ہزار تین سو ڈگری سنٹی گریڈ کی حرارت میں کوئی جاندار زندہ نہیں رہ سکتا۔ پھر اس غیر معمولی تپش میں تینوں خلائی مسافر کس طرح زندہ سلامت رہ کر واپس آگئے۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ جس خلائی جہاز کے اندر وہ بند تھے، وہ خاص طور پر اس ڈھنگ سے بنایا گیا تھا کہ وہ باہر کی شدت کو اندر نہ پہنچنے دے۔ چنانچہ سخت ترین گرمی کے باوجود اس کے اندر کا درجہ حرارت ۲۱ ڈگری سنٹی گریڈ سے آگے نہیں بڑھا۔ باہر کا درجۂ حرارت تین ہزار تین سو اور اندر کا درجۂ حرارت صرف ۲۱۔

خلائی سفر کا یہ واقعہ اپنے اندر بڑا سبق رکھتا ہے۔ انسانی زندگی میں بھی بار بار ایسے سخت مرحلے آتے ہیں جب بیرونی ماحول انتہائی طور پر آپ کے خلاف ہوجاتا ہے۔ اس وقت حالات کی شدت سے بچنے کی صرف ایک سبیل ہوتی ہے۔ وہ یہ کہ آپ اپنے اندرونی جذبات کو دبائیں اور اپنے احساسات پر قابو رکھتے ہوئے اس کو معتدل حالت پر قائم رکھیں۔ اگر ایسا ہو کہ آپ کے "اندر" بھی شدت کا وہی حال ہوجائے جو آپ کے "باہر" ہے تو آپ اپنے کو تباہ کرلیں گے۔ اس کے برعکس اگر اندر کی شدت باہر سے غیر متاثر رہ کر اعتدال کی حالت پر قائم رہے تو آپ باہر کی "آگ" سے محفوظ رہیں گے اور بالآخر سلامتی کے ساتھ کامیابی کی منزل پر پہنچ جائیں گے۔

زندگی کا راز یہ ہے کہ آپ کے باہر اگر آپ کے خلاف نفرت اور بغض پایا جاتا ہو تو آپ اس نفرت اور بغض کو اپنے اندر داخل نہ کریں۔ بلکہ اپنے کو قابو میں رکھ کر اپنے اندر محبت اور درگزر کے جذبات کی پرورش کریں۔ باہر کی دنیا آپ کے ساتھ برائی کا معاملہ کرے تو آپ بھلائی کی صورت میں اس کا جواب دیں۔ یہی طریقہ زندگی اور کامیابی کا طریقہ ہے۔ اگر آپ بھی ویسے ہی ہوگئے جیسا ماحول تھا تو یقیناً آپ مقابلہ کی اس دنیا میں کامیاب نہیں ہوسکتے۔

معمولی تدبیر سے

ایک ڈاکٹر نے مطب شروع کیا اور تھوڑے ہی دنوں میں کامیاب ہوگیا۔ انھوں نے یہ خصوصیت دکھائی کہ وہ ہر آنے والے مریض کو سلام میں پہل کرتے۔ عام طور پر ڈاکٹر لوگ اس کے منتظر رہتے ہیں کہ مریض ان کو سلام کرے۔ یہاں ڈاکٹر نے خود مریض کو سلام کرنا شروع کردیا۔ یہ طریقہ کامیاب رہا اور جلد ہی ان کا مطب خوب چلنے لگا۔ حالانکہ وہ باقاعدہ سند یافتہ نہیں تھے صرف "آر۔ ایم۔ پی" تھے۔

ایک دکان دار نے دیکھا کہ گاہک کے پاس اگر کئی نوٹ ہیں تو عام طور پر وہ میلے اور پھٹے ہوئے نوٹ دکان دار کو دیتا ہے اور اچھے اور صاف نوٹوں کو بچاکر جیب میں رکھتا ہے۔ اس سے دکان دار نے سمجھا کہ گاہک صاف نوٹ کو پسند کرتا ہے۔ اس نے گاہک کی اس نفسیات کو استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس نے یہ اصول بنایا کہ جب کوئی گاہک اس سے سامان خریدے گا اور قیمت ادا کرنے کے لئے بڑا نوٹ دے گا تو وہ حساب کرتے وقت ہمیشہ گاہک کو نئے اور صاف نوٹ لوٹائے گا۔

دکان دار کے بکس میں ہر طرح کے نوٹ ہوتے۔ مگر جب وہ گاہک کو دینے کے لئے اپنا بکس کھولتا تو پرانے اور پھٹے ہوئے نوٹوں کو الگ کرتا جاتا اور نئے نوٹ چھانٹ کر گاہک کو دیتا۔ نئے نوٹ حاصل کرنے کے لئے اس نے یہ کیا کہ اپنے تمام پرانے نوٹ جمع کرکے اپنے بینک کو دے دیتا اور اس کے بدلے بینک سے چھوٹے نئے نوٹ حاصل کر لیتا۔ وہ نئے نوٹوں کو اپنے بکس کے پرانے نوٹوں میں ملادیتا تاکہ گاہک کے سامنے دونوں قسم کے نوٹ ہوں اور وہ دیکھے کہ اس کا دکان دار بکس کے خراب نوٹوں کو الگ کرتا جارہا ہے اور صاف نوٹوں کو چھانٹ چھانٹ کر اسے دے رہا ہے۔

دکان دار کی یہ تدبیر بظاہر معمولی اور بے قیمت تھی۔ مگر اس نے گاہکوں کو بے حد متاثر کیا۔ وہ سمجھے کہ ان کا دکان دار ان کا بہت خیال کرتا ہے۔ دھیرے دھیرے اس نے اس معمولی تدبیر سے گاہکوں کے دل جیت لئے۔ اس کی دکان اتنی کامیاب ہوگئی کہ ہر وقت اس کے یہاں بھیڑ لگی رہتی۔

کامیابی کا راز یہ ہے کہ آپ اپنے اندر کوئی امتیازی خصوصیت پیدا کریں، آپ یہ ثابت کریں کہ آپ لوگوں کے ہمدرد ہیں۔ یہ کام کسی معمولی تدبیر سے بھی ہوسکتا ہے، حتیٰ کہ محض چند الفاظ بولنے یا پرانے نوٹ کے بدلے نیا نوٹ دینے سے بھی۔

کامیابی کا سادہ اصول

ایک صاحب نے تالے کی مارکٹ میں دکان کھولی۔ وہ روزانہ دیکھتے تھے کہ بے شمار آدمی سڑک پر آرہے ہیں اور جارہے ہیں۔ مگر ان کی اکثریت ان کی دکان کو دیکھتی ہوئی گزر جاتی تھی۔ ایک روز ان کے ساتھ ایک واقعہ گزرا جس نے ان کو دکان داری کا راز بتا دیا۔ وہ کپڑا خریدنے کے لئے کپڑے کی مارکٹ میں گئے۔ وہاں مسلسل بہت سی دکانیں کھلی ہوئی تھیں۔ وہ ایک کے بعد ایک دکان سے گزر رہے تھے مگر ان کی سمجھ میں نہیں آتا تھا کہ کس دکان میں داخل ہوں۔ اتنے میں ایک دکان دار نے ان کو اپنی دکان کے سامنے دیکھ کر کہا : "آئیے جناب اندر آکر دیکھئے" یہ سن کر وہ دکان کے اندر داخل ہو گئے۔

اپنے اس تجربہ سے ان کی سمجھ میں آیا کہ مارکٹ میں جو گاہک آتے ہیں ان کی اکثریت یا تو نئی ہوتی ہے یا کسی خاص دکان سے بندھی ہوئی نہیں ہوتی۔ ایسے لوگ دکانوں کی لائن سے گزرتے ہیں تو ایک قسم کے تذبذب کا شکار رہتے ہیں۔ وہ فیصلہ نہیں کر پاتے کہ کس دکان میں داخل ہوں۔ ایسے وقت میں ایک شخص ہمدردانہ انداز میں اگر ان سے کہے کہ اندر تشریف لائیے تو گویا کہ اس نے ان کے تذبذب کو ختم کیا۔ اس نے ان کو فیصلہ کرنے میں مدد دی۔ ایسا آدمی بیشتر حالات میں چلنے والے آدمی کو اپنی دکان کے اندر بلانے میں کامیاب ہو جائے گا۔ بیشتر لوگوں کے ذہن میں پہلے سے کوئی طے شدہ چیز موجود نہیں ہوتی۔ اگر آپ اس راز کو جان لیں تو معمولی دانش مندی سے بہت سے لوگوں کو اپنا ہم نوا بنا سکتے ہیں۔

اس اصول کو انھوں نے اپنی دکان میں استعمال کرنا شروع کیا۔ وہ اپنی دکان کے بیرونی حصہ میں بیٹھ جاتے اور ہر آنے جانے والے کے چہرے کو پڑھتے۔ یہاں تک کہ ان کی نظر اتنی پکی ہو گئی کہ وہ کسی آدمی کو دیکھ کر فوراً پہچان لیتے کہ یہ تالے کا گاہک ہے یا کسی اور مقصد سے سڑک پر چل رہا ہے۔ جس کے متعلق وہ اندازہ کرتے کہ وہ تالے کی لائن کی چیز خریدنا چاہتا ہے، اس کو فوراً اپنی آواز سے متوجہ کرتے اور اس کو اپنی دکان کے اندر بلاتے۔ اس طرح ان کی دکان داری اچانک کافی بڑھ گئی۔ یہاں تک کہ وہ بازار میں سب سے زیادہ فروخت کرنے والے دکان دار بن گئے۔

ترقی کا راز ہمیشہ سادہ اصولوں میں ہوتا ہے۔ مگر انسان اکثر ترقی کو ایسی چیز سمجھ لیتا ہے جو کسی بہت بڑی چیز کے ذریعہ حاصل ہوتی ہو۔ آپ چند میٹھے بول سے، اپنے ہاتھ پاؤں کی محنت سے، اپنے محدود وسائل کو استعمال کرنے سے اور ایک کام کو مسلسل پکڑے رہنے سے کامیابی کے اعلیٰ مقامات تک پہنچ سکتے ہیں۔ حالانکہ ان میں سے کوئی چیز نہیں جو بہت بڑی ہو اور ایک عام آدمی اس کو حاصل نہ کر سکتا ہو۔

ایک تجارتی راز

محلہ میں کئی مسلم ہوٹل ہیں۔ میں دس سال سے ان کو دیکھ رہا ہوں۔ مگر ان میں صرف ایک ہوٹل ایسا ہے جو اس مدت میں مسلسل ترقی کرتا رہا ہے۔ باقی تمام ہوٹل جہاں دس سال پہلے تھے وہیں آج بھی پڑے ہوئے ہیں۔ ترقی کرنے والے ہوٹل کے مالک سے میں نے ایک روز پوچھا کہ آپ کی ترقی کا راز کیا ہے۔ "بالکل سادہ" انھوں نے جواب دیا "جو چیز دوسرے ہوٹل والے کیلو میں خریدتے ہیں اس کو ہم بوروں میں خریدتے ہیں۔ ہر خریداری کے وقت ہم پورے بازار کو دیکھتے ہیں اور جو چیز جہاں کفایت سے ملتی ہے اس کو وہاں سے لیتے ہیں۔ زیادہ مقدار اور نقد خریداری کی وجہ سے چیز ہم کو اور بھی سستی پڑجاتی ہے" اس کے بعد انھوں نے ہنس کر کہا "گاہک سے نہیں کمایا جاتا، بازار سے کمایا جاتا ہے"

عام طور پر دکان داروں کا یہ حال ہے کہ جو گاہک سامنے آجائے بس اس کی جیب سے زیادہ سے زیادہ پیسے نکال لینے کو دکان داری سمجھتے ہیں۔ یہ دکان داری نہیں لوٹ ہے اور جس دکان دار کے بارے میں مشہور ہو جائے کہ وہ "لوٹتا ہے"، اس کے یہاں کون خریداری کے لئے جائے گا۔ یہی وجہ ہے کہ اس قسم کے دکان دار زیادہ ترقی نہیں کرپاتے۔ دکان داری کا زیادہ اعلیٰ طریقہ یہ ہے کہ مال کی خریداری کے وقت آپ کوشش کریں کہ آپ کو کم قیمت میں مال ملے تاکہ عام نرخ سے گاہک کو دینے کے بعد بھی آپ کو زیادہ فائدہ حاصل ہو۔

یہ اصول ہر قسم کے کاروبار کے لئے صحیح ہے۔ ہر کاروبار میں ایسا ہوتا ہے کہ دکان دار اپنے گاہک کے ہاتھ جو چیز بیچتا ہے اس کو وہ خود کہیں سے خرید کر لاتا ہے۔ یہ خریداری خواہ ایک مرحلہ میں ہو یا کئی مرحلوں میں، اس کی ہمیشہ کئی صورتیں ہیں۔ اکثر دکان دار مشقت اور دوڑ بھاگ سے بچنے کے لئے کسی آسان یا قریبی ذریعہ سے اپنی ضرورت کا سامان حاصل کر لیتے ہیں۔ لیکن اگر دوڑ بھاگ کی جائے اور محنت سے کام لیا جائے تو وہی چیز نسبتاً کم قیمت میں حاصل کی جاسکتی ہے جس کو دوسرا شخص محنت سے بچنے کی خاطر زیادہ قیمت میں حاصل کر رہا ہے۔

عام دکان دار ہمیشہ اپنی محنت کی کمی کو گاہک کی جیب سے زیادہ وصول کر کے پورا کرنا چاہتے ہیں۔ مگر اس قسم کی تجارت کبھی آدمی کو بڑی ترقی تک نہیں پہنچاتی۔ بہترین تجارتی گُر یہ ہے کہ گاہک کو ممکن حد تک مناسب نرخ پر چیزیں فراہم کی جائیں اور گاہک کے ہاتھ تک پہنچنے سے پہلے کا جو مرحلہ ہے اس میں زیادہ سے زیادہ "کمانے" کی کوشش کی جائے۔ زیادہ کمائی بازار سے کی جائے نہ کہ گاہک سے (۱۷ اگست ۱۹۸۰)

آسانی ہمیشہ مشکلوں کے بعد آتی ہے

گرمیوں کے موسم میں گرد و غبار سے بھری ہوئی آندھی جب اٹھتی ہے تو بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ وہ مصیبت کے سوا اور کچھ نہیں۔ مگر روس کے ماہرین موسمیات نے قراقرم کے ریگستانوں میں تحقیقات کے بعد بتایا ہے کہ گرد بھری ہوئی آندھیاں زمین پر موسم کی سختی کو کنٹرول کرنے کا ایک قدرتی ذریعہ ہیں۔ جب آندھیاں چلتی ہیں تو ان کی وجہ سے گرد اٹھ کر اوپر چھا جاتی ہے اور فضا میں ایک غلاف کی صورت بنا لیتی ہے۔ اس طرح یہ آندھیاں زمین کی سطح کو گرمی کی تپش سے محفوظ رکھتی ہیں۔ روسی سائنس دانوں نے مختلف آلات اور جہازوں کا استعمال کر کے آندھیوں کی خصوصیات کا مطالعہ کیا ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ سخت گرمی کے دنوں میں بھی ریگستان کی تپتی ہوئی سطح اس وقت ٹھنڈی ہو جاتی ہے جب گرد سے بھری ہوئی آندھیاں چلنا شروع ہوتی ہیں۔ گرد کے یہ سایہ دار بادل محدود فضا میں بھی چھا سکتے ہیں اور کافی دور تک بھی، جیسے عرب سے جنوبی امریکا تک اور وسط ایشیا سے بحر آرکٹک تک۔

قدرت کا نظام کچھ اس طرح بنا ہے کہ ہر مفید واقعہ کسی پُر مشقت عمل کے بعد ظہور میں آتا ہے۔ یہ ایک سبق ہے جو بتاتا ہے کہ ہم جب اپنی زندگی کے بارے میں کوئی منصوبہ بنائیں تو اس حقیقت کو بھی ضرور سامنے رکھیں کہ مطلوبہ نتیجہ کو حاصل کرنے کے لئے ہم کو جدوجہد کے پُر مشقت دور سے گزرنا ہوگا۔ موجودہ دنیا کو اس کے بنانے والے نے اسی ڈھنگ پر بنایا ہے۔ اور اس سے مطابقت کر کے ہی ہم کوئی مفید نتیجہ برآمد کر سکتے ہیں۔ اگر ہم یہ چاہیں کہ ہم کو "آندھی" کی تکلیف نہ اٹھانی پڑے اور اس کے بغیر ہی ہمارے سروں پر ٹھنڈا بادل سایہ کرے تو ایسے نتیجہ کو پانے کے لئے ہمیں دوسری کائنات بنانی پڑے گی۔

یہ ایک حقیقت ہے کہ اکثر حالات میں ناکامی کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ آدمی فوراً کامیابی چاہتا ہے۔ "مختصر راستہ" کا لفظ سڑکوں اور پگڈنڈیوں کی دنیا کے لئے صحیح ہے مگر زندگی کی جدوجہد میں "مختصر راستہ" کی قسم کی کوئی چیز نہیں پائی جاتی۔ سورت میں ہیرے کی ایک دکان ہے جو دوسری منزل پر ہے۔ ایک نوجوان اس دکان میں داخل ہوا۔ اس نے ایک ہیرا چرالیا اور اس کو لے کر باہر نکل جانا چاہا۔ مگر دکان کے آدمیوں کو شبہ ہو گیا۔ انھوں نے فوراً سیڑھی کا دروازہ بند کر دیا اور نوجوان سے پوچھ گچھ شروع کر دی۔ نوجوان نے دیکھا کہ سیڑھی کے راستہ سے بھاگنا اس کے لئے ممکن نہیں ہے۔ وہ تیزی سے قریب کی کھڑکی میں داخل ہوا اور وہاں سے نیچے کی طرف چھلانگ لگا دی۔ بظاہر اس نے بھاگ نکلنے کے لئے چھلانگ لگائی تھی۔ مگر دوسری منزل سے جب وہ سڑک پر گرا تو اس کو اتنی سخت چوٹ آئی کہ وہ وہیں سڑک پر مر گیا (ٹائمس آف انڈیا ۲۱ جنوری ۱۹۸۰) —— "سیڑھی" کا راستہ اگر کسی کو بند نظر آئے تو وہ "کھڑکی" سے چھلانگ لگا کر سڑک پر نہیں پہنچ سکتا۔ ایسی چھلانگ اس کو جہاں پہنچائے گی وہ قبر ہے نہ کہ سڑک —— بظاہر یہ ایک احمق نوجوان کا قصہ معلوم ہوتا ہے۔ مگر بہت سے عقل مند لوگ بھی ٹھیک اسی طریقہ کو اپنی زندگی میں دہراتے ہیں اور بالآخر اسی انجام سے دوچار ہوتے ہیں جس سے مذکورہ نوجوان دوچار ہوا۔

ایک وراثت یہ بھی ہے

کریم بخش سیدھے سادے دین دار آدمی تھے ۔ گاؤں کی معمولی آمدنی پر گزر کر لیتے ۔ ۶۵ سال کی عمر میں وہ چار بچے چھوڑ کر مرے تو ان کے لئے انھوں نے کوئی قابل ذکر جائداد نہیں چھوڑی تھی ۔ ان کے انتقال کے بعد ان کے بڑے صاحب زادے رحیم بخش شہر چلے آئے تاکہ اپنے لئے کمائی کی کوئی صورت کر سکیں ۔ شہر میں انھوں نے مختصر سرمایہ کے ساتھ ایک کاروبار شروع کر دیا ۔

رحیم بخش کے والد نے ان کے لئے کوئی مادی وراثت نہیں چھوڑی تھی ۔ مگر قناعت اور سادگی اور کسی سے لڑے بھڑے بغیر اپنا کام کرنے کی وراثت چھوڑی تھی ۔ یہ وراثت رحیم بخش کے لئے بے حد مفید ثابت ہوئی ۔ ان کی سادگی اور قناعت کا نتیجہ یہ ہوا کہ معمولی آمدنی کے باوجود وہ مسلسل ترقی کرنے لگے ۔ ان کا لڑائی بھڑائی سے بچنے کا مزاج ان کے لئے مزید معاون ثابت ہوا ۔ ہر ایک ان سے خوش تھا ۔ ہر ایک سے ان کو تعاون مل رہا تھا ۔ ان کی ترقی کی رفتار اگرچہ سست تھی مگر وہ ایک دن رکے بغیر جاری رہی ۔

رحیم بخش کا کاروبار اگرچہ معمولی تھا مگر ان کی شرافت ، ان کی بے غرضی اور ان کی ایمان داری نے ان کو اپنے ماحول میں اتنی عزت دے رکھی تھی جیسے کہ وہ کوئی بڑی حیثیت کے آدمی ہوں ۔ ان کے پاس سرمایہ بہت کم تھا مگر لین دین میں صفائی اور وعدہ کا پکا ہونے کا نتیجہ یہ ہوا کہ بازار میں بڑے بڑے تھوک بیوپاری ان سے کہتے کہ " میاں جی ، جتنا چاہے مال لے جاؤ ۔ پیسہ کی پروا نہ کرو ۔ پیسے بعد کو آجائیں گے "۔ بعض اوقات ایسا بھی ہوا کہ کسی سے جھگڑے کی نوبت آگئی ۔ مگر انھوں نے خود ہی اپنے کو چپ کر لیا ۔ وہ شریر آدمی کے خلاف کوئی جوابی کارروائی نہ کرتے بلکہ خاموشی سے اپنے کاروبار میں لگ جاتے اور اس کے حق میں دعا کرتے رہتے ۔ جب بھی ان کے دل میں شیطان کوئی بدمعاملگی کا جذبہ ڈالتا تو ان کے والد کا معصوم چہرہ ان کے سامنے آکر کھڑا ہو جاتا ۔ ان کو ایسا محسوس ہوتا کہ اگر میں نے کوئی غلط معاملہ کیا یا کسی سے جھگڑا فساد کیا تو میرے باپ کی روح قبر میں تڑپ اٹھے گی ۔ یہ خیال فوراً ان کے جذبات کو دبا دیتا ۔ وہ دوبارہ اسی تعمیری راستہ پر چل پڑتے جس میں انھیں ان کے باپ نے چھوڑا تھا ۔

ان کا کاروبار بڑھا تو ان کو مزید معاون کی ضرورت محسوس ہوئی ۔ اب انھوں نے اپنے بھائیوں کو بلانا شروع کیا ۔ یہاں تک کہ چاروں بھائی شہر میں منتقل ہو گئے ۔ دھیرے دھیرے ان کے کاروبار کے چار مستقل شعبے ہو گئے ۔ ہر شعبہ ایک ایک بھائی کے سپرد تھا ۔ چاروں بھائی ایک ساتھ مل کر رہتے اور ساتھ کھاتے پیتے ۔ مگر کاروباری اعتبار سے ہر بھائی اپنے اپنے شعبہ کو آزادانہ طور پر انجام دیتا تھا ۔

کچھ دنوں کے بعد رحیم بخش کو محسوس ہوا کہ بڑے بھائی ہونے کی حیثیت سے چونکہ وہی کاروبار کے مالک ہیں اس لئے بقیہ بھائی اپنے کام کو اس دل چسپی سے نہیں کرتے جیسا کہ کوئی آدمی اس وقت کرتا ہے جب کہ وہ کام کو اپنا ذاتی کام سمجھتا ہو۔ اب رحیم بخش کے لئے دو صورتوں میں سے کسی ایک کو انتخاب کرنے کا سوال تھا۔ یا تو کاروبار کو اپنے قبضہ میں لے کر بقیہ تینوں بھائیوں کو اس سے الگ کر دیں اور اس کے نتیجہ میں ہمیشہ کے لئے بھائیوں کی دشمنی خریدیں۔ دوسرے یہ کہ معاملات کو اسی طرح چلنے دیں۔ یہاں تک کہ بالآخر وہی ہو جو عام طور پر مشترک کاروبار میں ہوتا ہے۔ یعنی باہمی شکایت اور اس کے بعد تلخ یادوں کے ساتھ کاروبار کی تقسیم۔

رحیم بخش نے چند دن سوچا اور اس کے بعد سب بھائیوں کو جمع کر کے ساری بات صاف صاف ان کے سامنے رکھ دی۔ انھوں نے کہا کہ خدا کے فضل سے ابھی کوئی بات بگڑی نہیں ہے۔ بہترین بات یہ ہے کہ چاروں بھائی ایک ایک کاروبار کو لے لیں اور ہر ایک ذاتی طور پر اپنا کاروبار چلائے۔ اس طرح ہمارے والد کی روح کو سکون پہنچے گا اور مجھے یقین ہے کہ اس میں ہر ایک کے لئے زیادہ برکت ہوگی۔ تینوں بھائیوں نے کہا کہ ہم تو سراپا آپ کے احسان مند ہیں۔ اس لئے آپ جو بھی فیصلہ کر دیں وہ ہم کو منظور ہے۔ مختصر گفتگو کے بعد یہ طے ہوا کہ قرعہ اندازی کا طریقہ اختیار کیا جائے۔ چنانچہ اسی وقت قرعہ کے ذریعہ ہر بھائی کو ایک ایک کاروبار دے دیا گیا۔

اب چاروں بھائی اپنے اپنے کاروبار میں لگے ہوئے ہیں۔ ہر ایک اپنے بچوں کو لے کر اپنے اپنے کام میں صبح سے شام تک محنت کرتا ہے۔ چاروں کے درمیان پہلے سے بھی زیادہ اچھے تعلقات ہیں۔ ہر ایک دوسرے کی مدد کرنے کے لئے ہر وقت تیار رہتا ہے۔ چاروں نے الگ الگ اپنے مکانات بنا لئے ہیں۔ مگر رحیم بخش اب بھی اسی طرح سب کے "بڑے بھائی" ہیں جیسے وہ پہلے بڑے بھائی تھے۔ ایک بھائی جو بات کہہ دے اس کو دوسرا بھائی کبھی نہیں ٹالتا۔ ایک گھر میں کوئی ضرورت پیش آجائے تو چاروں گھروں کی عورتیں اور بچے مل کر اس کو اس طرح کرتے ہیں جیسے وہ ہر ایک کا اپنا کام ہو۔

اکثر باپ یہ سمجھتے ہیں کہ اپنی اولاد کے لئے سب سے بڑی وراثت یہ ہے کہ وہ ان کے لئے مال اور جائداد چھوڑ کر اس دنیا سے جائیں۔ مگر حقیقت یہ ہے کہ سب سے زیادہ خوش نصیب اولاد وہ ہے جس کے باپ نے اس کے لئے با اصول زندگی کی وراثت چھوڑی ہو۔ وہ اپنی اولاد کو یہ سبق دے کر دنیا سے گیا ہو کہ اپنی محنت پر بھروسہ کرو، لوگوں سے الجھے بغیر اپنا کام کرو۔ اپنے واجبی حق پر قناعت کرو۔ حال کے فائدوں سے زیادہ مستقبل کے امکانات پر نظر رکھو۔ خوش خیالیوں میں گم ہونے کے بجائے حقیقت پسندی کا طریقہ اختیار کرو ـــــ مادی وراثت سے زیادہ بڑی چیز اخلاقی وراثت ہے۔ مگر بہت کم باپ ہیں جو اس حقیقت کو جانتے ہوں۔

اتنی عقل جانور کو بھی ہوتی ہے

قرآن میں آدم کے دو بیٹوں کا ایک واقعہ بیان ہوا ہے۔ ایک بھائی نے غصہ میں آکر دوسرے بھائی کو قتل کردیا۔ یہ کسی انسان کے قتل کا پہلا واقعہ تھا۔ قاتل کی سمجھ میں نہ آیا کہ اپنے بھائی کی لاش کو کیا کرے۔ اس وقت اللہ نے ایک کوا بھیجا۔ اس نے مرے ہوئے کوے کو اس کے سامنے "دفن" کیا۔ اس نے اپنی چونچ اور پنجے سے زمین کھودی اور مردہ کوے کو اس کے اندر رکھ کر اوپر سے مٹی ڈال دی۔ یہ دیکھ کر قاتل بولا: افسوس ہے مجھ پر۔ میں اس کوے جیسا بھی نہ ہو سکا کہ اپنے بھائی کی لاش کو زمین میں چھپانے کی تدبیر کرتا (مائدہ) یہ نسل انسانی کے ابتدائی زمانہ کا واقعہ ہے۔ اس وقت سے اب تک برابر خدا یہ کر رہا ہے کہ وہ حیوانات میں سے کسی حیوان کو "بھیج کر" ہم کو ہماری زندگی کے بارہ میں سبق دیتا ہے۔ مگر انسان مشکل ہی سے ایسا کرتا ہے کہ وہ اس قسم کے واقعات سے اپنے لئے سبق لے۔ یہاں ایک پرندے کا واقعہ نقل کیا جاتا ہے جس میں ہمارے آج کے لئے بہت بڑا سبق ہے۔

ابابیل نے چھت کی لکڑی میں گھونسلا بنایا۔ گھونسلا مٹی کا تھا۔ نر اور مادہ دونوں تھوڑی تھوڑی گیلی مٹی اپنی چونچ میں لاتیں اور اس سے گھونسلے کی تعمیر کرتیں۔ لگاتار محنت کے بعد چند دن میں گھونسلا تیار ہوگیا۔ اب ابابیل نے اس کے اندر انڈا دے دیا۔ ایک روز ابابیل کا جوڑا گھونسلے پر بیٹھا ہوا تھا، چار انڈے اور دو ابابیلوں کا بوجھ گھونسلے کے لئے ناقابل برداشت ثابت ہوا اور وہ لکڑی سے چھوٹ کر نیچے گر پڑا۔ انڈے ٹوٹ کر برباد ہوگئے۔ اس کے بعد دیکھنے والوں نے دیکھا کہ دونوں ابابیلیں پوری چھت میں چاروں طرف اڑ رہی ہیں۔ وہ چھت کی لکڑیوں میں اپنے اگلے گھونسلے کے لئے زیادہ محفوظ جگہ تلاش کر رہی تھیں۔ بالآخر انھوں نے اپنے لئے ایک ایسی جگہ پالی جو غیر ہموار ہونے کی وجہ سے گھونسلے کو زیادہ سنبھال سکتی تھی۔

پہلی بار ابابیلوں نے خالی مٹی کا گھونسلا بنایا تھا۔ اب دوسری بار انھوں نے جو مٹی لانی شروع کی اس میں گھاس ملی ہوئی تھی۔ پہلے تجربہ کے بعد انھوں نے صاف گارے کو ناکافی پایا تو انھوں نے گھاس ملے ہوئے گارے سے گھونسلا بنانا شروع کیا۔ گویا پہلے اگر خالی مٹی تھی تو اب آہن بستہ (Reinforced) مٹی گھونسلے کے لئے منتخب کی گئی۔ نتیجہ ظاہر ہے۔ دوسرا گھونسلا زیادہ مضبوط اور جما ہوا تھا۔ وہ اپنی جگہ پر قائم ہوگیا اور اس میں جو انڈے دئے گئے وہ محفوظ رہے یہاں تک کہ ان میں بچے نکل آئے۔ بچے اپنی ماں کے ساتھ اڑ کر فضا میں غائب ہوگئے۔ یہ واقعہ خورشید احمد بسمل صاحب (پیدائش ۱۹۴۷) کے اپنے مکان کا ہے جو تھنہ منڈی (راجوری) کے رہنے والے ہیں۔ انھوں نے ۱۹ ستمبر ۱۹۷۹ کو اپنا مذکورہ کمرہ دکھایا اور مجھ سے یہ واقعہ بیان کیا——جانور کی کوشش اگر پہلی بار ناکام ہو جائے تو دوسری کوشش سے پہلے وہ یہ معلوم کرتا ہے کہ اس کے عمل میں کون سی کمی تھی جس نے اس کے منصوبہ کو ناکام بنا دیا۔ اور پھر زیادہ کامل منصوبہ کے تحت دوسری تعمیر کرتا ہے۔ مگر ہمارا "آشیانہ" گرتا رہتا ہے اور کبھی ہم کو احساس نہیں ہوتا کہ اپنی کمی کو معلوم کرکے زیادہ مستحکم تعمیر کا منصوبہ بنائیں

جھگڑے سے بچ کر

دو کسانوں کے کھیت ملے ہوئے تھے۔ ان کے درمیان ایک مینڈ کا جھگڑا ہوگیا۔ ہر ایک کہتا تھا کہ مینڈ میری ہے۔ دونوں کھیت کی مینڈ پر لڑ گئے۔ یہ جھگڑا پہلے "مینڈ" کا تھا پھر وہ "ساکھ" کا مسئلہ بن گیا۔ ہر ایک کو دکھائی دینے لگا کہ مینڈ سے ہٹنا لوگوں کی نظر میں اپنے آپ کو بے عزت کرنا ہے۔ چنانچہ جھگڑا بڑھتا رہا۔ وہ یہاں تک بڑھا کہ دونوں طرف قتل ہوئے، کھیت کاٹے گئے۔ دونوں نے ایک دوسرے کی چیزیں جلائیں۔ اس کے بعد معاملہ اور بڑھا۔ وہ پولس اور عدالت کا معاملہ بن گیا۔ مقدمہ بازی کا لمبا سلسلہ شروع ہوگیا۔ یہ مقدمات ۲۰ سال بعد صرف اس وقت ختم ہوئے جب کہ ان کے کھیت، باغ، زیورات سب بک گئے۔ ایک معمولی مینڈ کو پانے کے لئے دونوں نے اپنا سب کچھ کھو دیا۔

یہی مینڈ کا جھگڑا ایک اور کسان کے ساتھ پیدا ہوا۔ مگر اس نے فوری اشتعال کے تحت کارروائی کرنے کے بجائے اس پر غور کیا۔ سمجھ دار لوگوں سے مشورے کئے۔ آخر کار اس کی سمجھ میں یہ بات آئی کہ مینڈ کا جھگڑا مینڈ پر طے نہیں ہوتا۔ جھگڑے کو طے کرنے کی جگہ دوسری ہے۔ یہ سوچ کر اس نے جھگڑے کی مینڈ چھوڑ دی۔

اس نے یہ کیا کہ مسئلہ پر "آج" سے سوچنے کے بجائے "پیچھے" سے سوچنا شروع کیا۔ مینڈ کے واقعہ سے اس کے دل کو بھی چوٹ لگی۔ اس کو بھی اپنے نقصان اور اپنی بے عزتی سے وہی تکلیف ہوئی جو ہر انسان کو ایسے وقت پر ہوتی ہے۔ مگر اس نے اپنے جذبات کو تھاما۔ فوری جوش کے تحت کارروائی کرنے کے بجائے سوچ سمجھ کر اقدام کرنے کا فیصلہ کیا۔

میرے حریف کو میری مینڈ پر قبضہ کرنے کی جرات ہی کیوں ہوئی، اس سوال پر غور کرتے کرتے وہ اس رائے پر پہنچا کہ اس کی وجہ حریف کے مقابلہ میں میری کمزوری ہے۔ میرا اور حریف کا اصل معاملہ مینڈ کا معاملہ نہیں ہے۔ بلکہ اصل معاملہ یہ ہے کہ میری پوزیشن میرے حریف کے مقابلہ میں اتنی زیادہ نہیں کہ وہ مجھ سے دبے اور میرے حقوق پر ہاتھ ڈالنے کی جرأت نہ کرے۔ ٹھنڈے ذہن سے سوچنے کے بعد اس کی سمجھ میں یہ بات آئی کہ اگر وہ اپنی طاقت اور حیثیت کو بڑھالے تو وہ زیادہ بہتر طور پر اپنے حریف کے مقابلہ میں کامیاب ہوسکتا ہے۔ کیونکہ اس کے بعد اس کے حریف کو اس کے اوپر دست اندازی کی جرأت ہی نہ ہوگی۔

اب اس نے اپنے کھیتوں پر پہلے سے زیادہ محنت شروع کر دی۔ جو طاقت وہ حریف کو برباد

کرنے کی کوششوں میں لگاتا اسی طاقت کو اس نے خود اپنی تعمیر میں لگانا شروع کر دیا۔ اس نئی فکر نے اس کے اندر نیا حوصلہ جگا دیا۔ وہ نہ صرف اپنے کھیتوں میں زیادہ محنت کرنے لگا بلکہ کھیتی کے ساتھ کچھ اور قریبی کاروبار بھی شروع کر دیا۔ اس کے نئے شعور کا نتیجہ یہ ہوا کہ اس نے اپنی زندگی کو از سر نو منظم کیا۔ وہ خرچ کو کم کرنے اور آمدنی کو بڑھانے کے اصول پر سختی سے عمل کرنے لگا۔ اسی کے ساتھ اپنے بچوں کو تعلیم کی راہ پر لگا دیا۔ اس نے طے کر لیا کہ اپنے ہر بچہ کو اعلیٰ مرحلہ تک تعلیم دلائے گا۔

اس دوسرے شخص کو بھی اپنی کوششوں میں اسی طرح ۲۰ سال لگ گئے جس طرح پہلے شخص کو ۲۰ سال لگے تھے۔ مگر پہلے شخص کے لئے ۲۰ سال بربادی کے ہم معنی تھا، جب کہ دوسرے شخص کے لئے ۲۰ سال آبادی کے ہم معنی بن گیا۔ اس ۲۰ سال میں اس کے بچے پڑھ لکھ کر اچھے عہدوں پر پہنچ چکے تھے۔ اس نے اپنی کھیتی اتنی بڑھا لی تھی کہ اس کے یہاں ہل بیل کے بجائے ٹریکٹر چلنے لگا تھا۔ جس کسان سے اس کا مینڈ کا جھگڑا ہوا تھا اس کا وہ پورا کھیت اس نے مینڈ سمیت خرید لیا۔

جس آدمی نے مینڈ کا جھگڑا مینڈ پر طے کرنے کی کوشش کی وہ تباہ ہو گیا۔ اس کے برعکس جس نے مینڈ کو چھوڑ کر دوسرے میدان میں مقابلہ کی کوشش کی وہ آخر کار نہ صرف مینڈ کا مالک بنا بلکہ حریف کا پورا کھیت اس کے قبضہ میں آگیا۔

بجلی کا بلب جلتے جلتے بجھ جائے یا پنکھا چلتے چلتے رک جائے تو ہم بلب کو توڑ کر نہیں دیکھتے یا پنکھے سے نہیں الجھتے۔ کیونکہ ہم جانتے ہیں کہ بلب بجھنے اور پنکھا بند ہونے کی وجہ بلب اور پنکھے کے اندر نہیں ان کے باہر ہے۔ اور پھر جہاں سے فرق پڑا ہو وہاں درست کر کے اپنے بلب اور پنکھے کو دوبارہ چلا لیتے ہیں۔ انسانی معاملات بھی اکثر اسی قسم کے ہوتے ہیں۔ مگر عجیب بات ہے کہ بلب اور پنکھے کے معاملہ میں جو بات آدمی کبھی نہیں بھولتا اسی بات کو انسانی معاملہ میں ہمیشہ بھول جاتا ہے۔

آدمی کی یہ عام کمزوری ہے کہ جب بھی اس کی زندگی میں کوئی مسئلہ پیدا ہوتا ہے تو وہ اسی مقام پر اپنا سر ٹکرانے لگتا ہے جہاں مسئلہ پیدا ہوا ہے۔ حالانکہ اکثر حالات میں یہ ہوتا ہے کہ مسئلہ کہیں پیدا ہوتا ہے اور اس کی وجہ کہیں ہوتی ہے۔ "حال" کا ایک واقعہ اکثر "ماضی" کے کسی واقعہ کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ایک معاملہ میں کسی کی زیادتی اکثر حالات میں کسی اور معاملہ میں پائی جانے والی ایک صورت حال کے سبب سے وقوع میں آتی ہے۔ ایسی حالت میں بہترین عقل مندی یہ ہے کہ آدمی جائے وقوع پر سر نہ ٹکرائے۔ بلکہ اصل سبب کو معلوم کر کے بات کو وہاں بنانے کی کوشش کرے جہاں بات بگڑ جانے کی وجہ سے اس کے ساتھ وہ حادثہ پیش آیا ہے جس میں وہ آج اپنے کو مبتلا پاتا ہے۔

بربادی کے بعد بھی

ایک انگریز عالم مسٹر آئن نیش (Ian Nish) جاپان گئے۔ انھوں نے وہاں گیارہ سال رہ کر جاپانی زبان سیکھی اور گہرائی کے ساتھ جاپانی قوم کا مطالعہ کیا۔ اس کے بعد انھوں نے اپنے مطالعہ اور تحقیق کے نتائج ۲۴۸ صفحات کی ایک کتاب میں شائع کیا ہے جس کا نام ہے جاپان کی کہانی (The Story of Japan) مصنف لکھتے ہیں:

جاپانی قوم کی زندگی کو جس چیز نے سب سے زیادہ گہرائی کے ساتھ متاثر کیا وہ سیاست نہیں تھی بلکہ کانٹو کا عظیم زلزلہ تھا۔ یکم ستمبر ۱۹۲۳ کو زلزلہ کے زبردست جھٹکوں نے مشرقی جاپان کو تہس نہس کر دیا جو کہ جاپان کا سب سے زیادہ آباد علاقہ تھا۔ دوسرا انسانی ساخت کا زلزلہ ۱۹۴۵ میں جاپان کی شکست تھی جب کہ دو ایٹم بموں نے جاپان کے دو انتہائی بڑے شہروں کو ملبہ کا ڈھیر بنا دیا ——— "زلزلہ" سے اگر تعمیر نو کا ذہن پیدا ہو تو زلزلہ ایک نئی ترقی کا زینہ بن جاتا ہے۔ اس کے برعکس زلزلہ اگر صرف محرومی اور جھنجھلاہٹ کا احساس پیدا کرے تو اس کے بطن سے سیاسی چیخ پکار وجود میں آتا ہے جو نتیجہ کے اعتبار سے اتنا بے معنی ہے کہ اس سے زیادہ بے معنی کوئی چیز نہیں۔

کسی انسان کی زندگی میں سب سے زیادہ اہم چیز عمل کا جذبہ ہے۔ آدمی کے اندر عمل کا جذبہ پیدا ہو جائے تو اس کے اندر کی تمام سوئی ہوئی قوتیں بیدار ہو جاتی ہیں۔ وہ زیادہ بہتر طور پر سوچتا ہے۔ زیادہ کامیاب منصوبہ بناتا ہے اور زیادہ محنت کے ساتھ اپنے کام کی تکمیل میں لگ جاتا ہے۔ اس کے برعکس جس آدمی کے اندر عمل کا جذبہ نہ ابھرے وہ اس طرح سست پڑا رہتا ہے جیسے کوئی مشین غیر متحرک حالت میں خاموش پڑی ہوئی ہو۔ اور تجربہ بتاتا ہے کہ اطمینان اور آسودگی کے حالات عام طور پر آدمی کی قوتوں کو سلاتے ہیں، وہ اس کے اندر بیداری پیدا نہیں کرتے۔ اس کے برعکس جب آدمی کی زندگی مشکلوں اور رکاوٹوں سے دوچار ہو تو اس کے اندر چھپی ہوئی قوتوں کو جھٹکا لگتا ہے۔ اس کی صلاحیتیں اسی طرح جاگ اٹھتی ہیں جیسے کوئی آدمی بے خبر سو رہا ہو اور اس کے اوپر ایک پتھر گر پڑے۔

تاہم یہ فائدہ کسی کو اپنے آپ نہیں مل جاتا۔ ہر معاملہ میں ایک ابتدائی حصہ آدمی کو خود ادا کرنا پڑتا ہے۔ جب بھی آدمی کی زندگی میں کوئی "بربادی" کا واقعہ پیش آئے تو وہ اس کو دو امکانات کے درمیان کھڑا کر دیتا ہے۔ وہ یا تو اس سے یہ سبق لے کہ اس کو از سر نو متحرک ہو کر اپنی نئی تعمیر کرنی ہے۔ یا اس سے مایوسی اور شکایت کی غذا لے کر سرد آہیں بھرتا رہے۔ ابتدائی مرحلہ میں آدمی دونوں میں سے جس رجحان کو اپناتا ہے اسی رخ پر اس کی پوری زندگی چل پڑتی ہے۔ اسی کے مطابق اس کی اندرونی صلاحیتیں اپنا عمل کرنے لگتی ہیں۔ جب بھی آدمی کی زندگی میں کوئی حادثہ پیش آئے تو اس کو حادثہ کو دیکھنے کے بجائے اپنے آپ کو دیکھنا چاہئے۔ مستقبل کے کسی بھی نتیجہ کا سارا انحصار اس پر ہوتا ہے کہ آدمی حالات کے مقابلہ میں کس قسم کے ردعمل کا اظہار کرتا ہے۔ تعمیر نو کا جذبہ پیدا ہو تو یہ مثبت ردعمل ہے جو لازماً کامیابی تک پہنچاتا ہے اور اگر احتجاج اور شکایت کا ذہن ابھرے تو یہ منفی ردعمل ہے جس کا آخری انجام مزید بربادی کے سوا اور کچھ نہیں۔

ناموافق حالات ترقی کا زینہ بن گئے

ایک "ملا جی" دہلی کی ایک مسجد میں امام تھے۔ امامت کے علاوہ ان کی ذمہ داری یہ بھی تھی کہ وہ روزانہ قرآن کا درس دیں۔ ان تمام خدمات کا معاوضہ تھا۔ ماہانہ ۲۵ روپے تنخواہ، مسجد میں ایک حجرہ اور دو وقت کا کھانا۔ نوجوان ملاجی اس مختصر معاوضہ پر قانع ہونے کے لئے تیار تھے۔ ان کا خیال تھا کہ یہ مسجد میرے لئے کم از کم ایک ٹھکانا تو ہے۔ یہاں رہ کر میں اپنے بچہ کی تعلیم پوری کراؤں گا۔ میں نہیں تو میرا بچہ مستقبل میں بہتر معاشی زندگی حاصل کرلے گا۔

مگر مسجد کے لوگوں کا سلوک ان کے ساتھ اچھا نہ تھا۔ ہر نمازی ان کو اپنا ملازم سمجھتا۔ ذرا ذرا سی بات میں ہر آدمی ان کے اوپر برس پڑتا اور ان کو ذلیل کرتا۔ کوئی فرش کے لئے، کوئی جھاڑو کے لئے، کوئی لوٹے کے لئے، کوئی کسی اور چیز کے لئے ان کو بگڑتا رہتا۔ وہ معاشی تنگی برداشت کر سکتے تھے۔ مگر ذلت ان کے لئے برداشت سے باہر تھی۔ بالآخر انھوں نے ایک نیا فیصلہ کیا۔ انھوں نے طے کیا کہ مجھے اپنی زندگی کو مستقل طور پر مسجد سے وابستہ نہیں رکھنا ہے بلکہ اپنے لئے کوئی دوسرا کام پیدا کرنا ہے۔ تاہم فوری طور پر مسجد چھوڑنا بھی برا تھا۔ کیونکہ مسجد کی امامت چھوڑنے کے بعد مسجد کا حجرہ ان سے چھن جاتا۔ اور شہر میں دوسری جگہ حاصل کرنا ان کے لئے ممکن نہ تھا۔

انھوں نے مسجد کی امامت کرتے ہوئے شہر کے طبیہ کالج میں داخلہ لے لیا اور خاموشی کے ساتھ طب کی تعلیم حاصل کرنے لگے۔ طبی تعلیم کی تکمیل میں ان کو پانچ سال لگ گئے۔ اس دوران میں وہ مسجد کے لوگوں کے برے سلوک کو پہلے سے بھی زیادہ خوش اسلوبی کے ساتھ برداشت کرتے رہے۔ نئے فیصلہ میں کامیاب ہونے کے لئے ضروری تھا کہ وہ صبر کریں۔ ذلت کی زندگی سے نکلنے ہی کی خاطر ذلت کی زندگی کو چند سال اور برداشت کریں۔

بالآخر وہ وقت آیا کہ انھوں نے طبی کالج سے ڈاکٹری کی سند حاصل کرلی۔ اب انھوں نے مسجد والوں کا شکریہ ادا کرتے ہوئے امامت سے استعفا دے دیا اور شہر کے ایک محلہ میں ایک جگہ کرایہ پر لے کر اپنا مطب کھول لیا۔ ان کی زندگی کے تلخ تجربات اور مستقبل کی خاطر ان کی طویل جدوجہد نے ان کو بہت کچھ سکھا دیا تھا۔ انھوں نے نہایت محنت اور ہوشیاری کے ساتھ اپنا مطب چلایا۔ صرف چھ ماہ بعد ان کی آمدنی اتنی ہوگئی کہ ایک مکان لے کر وہ بچوں کے ساتھ بفراغت رہنے لگے۔ ایک سال کے بعد انھیں مقامی طبی کالج میں لکچرر کی جگہ بھی مل گئی۔ اس طرح ان کی معاشی زندگی میں مزید استحکام پیدا ہوگیا۔ کل کے ملاجی اب ڈاکٹر صاحب بن کر زندگی گزار رہے ہیں۔ ان کو عزت بھی حاصل ہے اور معاشی فارغ البالی بھی۔

زندگی کے ناموافق حالات زندگی کے نئے زینے ہوتے ہیں جن کو استعمال کر کے آدمی آگے بڑھ سکتا ہے — بشرطیکہ وہ ناموافق حالات سے نفرت اور شکایت کا سبق نہ لے۔ بلکہ مثبت ذہن کے تحت اپنے لئے نیا مستقبل بنانے میں لگ جائے۔

موقع صرف ایک بار

کالج کے ایک پرانے استاد کے ایک جملہ نے مجھے بہت متاثر کیا ——— "زندگی صرف ایک بار ملتی ہے" انھوں نے کہا۔ وہ اپنی زندگی پر تبصرہ کر رہے تھے "میں بی ایس سی کر کے ملازمت میں لگ گیا تھا۔ ایم ایس سی نہیں کیا۔ اب کتنے اچھے اچھے چانس میرے سامنے آتے ہیں۔ مگر میں ان سے فائدہ نہیں اٹھا سکتا۔ صرف اس لئے کہ میرے پاس ماسٹر ڈگری نہیں۔ اگر آپ کے پاس اعلیٰ لیاقت نہیں ہے تو آپ اعلیٰ مواقع سے فائدہ اٹھانے سے بھی محروم رہیں گے۔"

یہ تبصرہ ہمارے سماج کے تقریباً ۹۹ فی صد لوگوں پر صادق آتا ہے۔ ابتدائی عمر انسان کے لئے تیاری کی عمر ہے۔ مگر بیشتر افراد اس عمر کو پوری طرح استعمال میں نہیں لاتے۔ وہ اپنے بہترین وقت کو سستے مشاغل میں ضائع کر دیتے ہیں۔ یہاں تک کہ ذمہ داریاں بڑھ جاتی ہیں اور کام کرنے کا وقت آجاتا ہے۔ اب وہ مجبور ہوتے ہیں کہ کمتر تیاری کے ساتھ عملی زندگی کے میدان میں داخل ہو جائیں۔ وہ چاہنے کے باوجود زیادہ ترقی نہیں کر پاتے۔ ان کو ساری عمر اس طرح گزارنی ہوتی ہے کہ اس دنیا میں ان کی صلاحیتوں کے لئے جو آخری امکان مقدر تھا، اس سے بہت کم امکان تک وہ پہنچ پاتے ہیں۔ وہ محرومی اور ناکامی کے احساس کے تحت زندگی گزارتے رہتے ہیں، یہاں تک کہ اسی حال میں مرجاتے ہیں۔

اگر آپ کمتر تیاری کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوئے ہیں تو اس دنیا میں آپ اپنا بھرپور حصہ نہیں پا سکتے، اور جو ایک بار محروم رہا وہ گویا ہمیشہ کے لئے محروم رہا۔ کیونکہ ——— زندگی صرف ایک بار ملتی ہے، بار بار نہیں ملتی۔

پتھر ہر ایک کے لئے سخت ہے۔ مگر پتھر اس شخص کے لئے نرم ہو جاتا ہے جس نے اس کو توڑنے کا اوزار فراہم کر لیا ہو۔ یہی صورت ہر معاملہ میں پیش آتی ہے۔ اگر آپ لیاقت اور اہلیت کے ساتھ زندگی کے میدان میں داخل ہوں تو ہر جگہ آپ اپنا حق وصول کر کے رہیں گے۔ اور اگر لیاقت اور اہلیت کے بغیر آپ نے زندگی کے میدان میں قدم رکھا ہے تو آپ کے لئے اس دنیا میں اس کے سوا اور کچھ نہیں کہ اپنی مفروضہ حق تلفی کے خلاف فریاد و احتجاج کرتے رہیں۔

ماحول سے امید نہ رکھئے بلکہ اپنی محنت اور لیاقت پر بھروسہ کیجئے، آپ کو کبھی ماحول سے شکایت نہ ہوگی۔ ماحول کی شکایت دراصل ماحول سے زیادہ خود اپنی نالائقی کا اظہار ہے۔ کیونکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ نے وہ مطلوبہ تیاری نہیں کی تھی جو ماحول سے اپنا حق وصول کرنے کے لئے ضروری ہے۔

اس کو اسکول سے خارج کر دیا گیا تھا

پروفیسر البرٹ آئن سٹائن (۱۸۷۹–۱۹۵۵) نے ۲۰ویں صدی کی سائنس میں عظیم انقلاب برپا کیا۔ مگر اس کی زندگی کا آغاز نہایت معمولی تھا۔ تین سال کی عمر تک وہ بولنا شروع نہ کر سکا۔ بظاہر وہ ایک معمولی باپ کا معمولی بچہ تھا۔ نو سال کی عمر تک وہ بالکل عام بچہ دکھائی دیتا تھا۔ اسکول کی تعلیم کے زمانہ میں ایک بار وہ اسکول سے خارج کر دیا گیا۔ کیوں کہ اس کے استادوں کا خیال تھا کہ اپنی تعلیمی نااہلی کی وجہ سے وہ دوسرے طالب علموں پر برا اثر ڈالتا ہے۔ زیورک کے پالی ٹکنیک میں اس کو پہلی بار داخلہ نہ مل سکا کیوں کہ آزمائشی امتحان میں اس کے نمبر بہت کم تھے۔ چنانچہ اس نے مزید تیاری کر کے اگلے سال داخلہ لیا۔ اس کے ایک استاد نے اس کے بارے میں کہا:

Albert was a lazy dog.

البرٹ ایک سست کتا تھا۔ ۲۰ سال کی عمر تک البرٹ آئن سٹائن میں کوئی غیر معمولی آثار نظر نہ آتے تھے۔ مگر اس کے بعد اس نے محنت شروع کی تو وہ اس بلندی تک پہنچا جو موجودہ زمانہ میں بمشکل کسی دوسرے سائنس داں کو حاصل ہوئی۔ اسی بنا پر اس کے ایک سوانح نگار نے لکھا ہے:

We could take heart that it is not necessary
to be a good student to become Einstein.

ہم کو جاننا چاہئے کہ آئن سٹائن بننے کے لئے یہ ضروری نہیں ہے کہ آدمی طالب علمی کے زمانہ میں ممتاز رہا ہو۔ آئن سٹائن نے اپنی پہلی سائنسی کتاب اس وقت شائع کی جب کہ اس کی عمر ۲۶ سال تھی۔ اس کے بعد سے اس کی شہرت بڑھتی ہی چلی گئی۔ آئن سٹائن کی زندگی بالکل سادہ تھی۔ وہ نہایت سادہ غذا کھاتا تھا۔ وہ اکثر آدھی رات تک اپنے کام میں مشغول رہتا تھا۔ اس کو اسرائیل کی صدارت پیش کی گئی تھی مگر اس نے انکار کر دیا۔ اس کا کہنا تھا کہ سیاست انسانیت کا کینسر ہے۔ ۱۹۳۳ میں اس نے ہٹلر کے جرمنی کو چھوڑ دیا تھا۔ ہٹلر کی حکومت نے اعلان کیا کہ جو شخص آئن سٹائن کا سر کاٹ کر لائے گا اس کو ۲۰ ہزار مارک انعام دیا جائے گا۔ اس زمانہ میں یہ رقم بہت زیادہ تھی۔ مگر آئن سٹائن کی عظمت لوگوں کے دلوں پر اتنی قائم ہو چکی تھی کہ کوئی اس انعام کو حاصل کرنے کی جرأت نہ کر سکا (۷ اکتوبر ۱۹۷۹)

تاریخ میں اس طرح کی بہت مثالیں ہیں جو بتاتی ہیں کہ بڑا انسان بننے کے لئے بڑا بچہ پیدا ہونا ضروری نہیں۔ معمولی حیثیت سے آغاز کر کے آدمی بڑی بڑی کامیابیاں حاصل کر سکتا ہے، بشرطیکہ وہ جدوجہد کی شرطوں کو پورا کرے، بلکہ وہ لوگ زیادہ خوش قسمت ہیں جن کو مشکل مواقع میں زندگی کا ثبوت دینا پڑے۔ کیونکہ مشکل حالات عمل کا محرک ہوتے ہیں۔ وہ آدمی کے اندر چھپی ہوئی صلاحیتوں کو بیدار کرتے ہیں۔ نیز زندگی کے بہترین سبق ہمیشہ مشکل حالات میں ملتے ہیں۔ اعلیٰ انسان راحتوں میں نہیں بلکہ مشکلوں میں تیار ہوتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ خدا کی اس دنیا میں امکانات کی کوئی حد نہیں۔ یہاں کسی کو اپنے عمل کے لئے معمولی آغاز ملے تو اس کو مایوس نہیں ہونا چاہئے۔ معمولی حالات زندگی کا سب سے مضبوط زینہ ہیں۔ تاریخ کی اکثر اعلیٰ ترین کامیابیاں معمولی حالات کے اندر ہی سے برآمد ہوئی ہیں۔

۲۵ پیسے سے

شام کا وقت تھا۔ بارہ سال کا بچہ اپنے گھر میں داخل ہوا، اس کو بھوک لگ رہی تھی۔ وہ اس امید میں تیز تیز چل کر آرہا تھا کہ گھر پہنچ کر کھانا کھاؤں گا اور پیٹ کی آگ بجھاؤں گا۔ مگر جب اس نے اپنی ماں سے کھانا مانگا تو جواب ملا "اس وقت گھر میں کھانے کے لئے کچھ نہیں ہے"۔ بچہ کا باپ ایک غریب آدمی تھا۔ وہ محنت کر کے معمولی کمائی کرتا تھا۔ روزانہ کمانا اور روزانہ دکان سے سامان لاکر پیٹ بھرنا یہ اس کی زندگی تھی تاہم ایسا بھی ہوتا کہ کسی دن کوئی کمائی نہ ہوتی اور باپ خالی ہاتھ گھر واپس آتا۔ یہ ان کے لئے فاقہ کا دن ہوتا تھا۔ اس خاندان کی معاشیات کا خلاصہ ایک لفظ میں یہ تھا: "کام مل گیا تو روزی، کام نہیں ملا تو روزہ"

ماں کا جواب سن کر بچہ کو بڑا صدمہ ہوا "مجھے بھوک لگ رہی ہے اور میرے گھر میں کھانے کو کچھ نہیں"، وہ چپ ہو کر دیر تک سوچتا رہا۔ اس کے بعد بولا "کیا تمھارے پاس ۲۵ پیسے بھی نہیں ہیں" ماں نے بتایا کہ ۲۵ پیسے اس کے پاس موجود ہیں "اچھا تو لاؤ ۲۵ پیسے مجھے دو" بچہ نے کہا۔ اس نے اپنی ماں سے ۲۵ پیسے لئے۔ اس کے بعد ایک بالٹی میں پانی بھرا۔ دو گلاس لئے۔ ۲۵ پیسے کا برف لے کر بالٹی میں ڈالا اور سیدھا سینما ہاؤس پہنچا۔ یہ گرمی کا زمانہ تھا جب کہ ہر آدمی پانی پینے کے لئے بے تاب رہتا ہے۔ وہاں اس نے آواز لگاکر "ٹھنڈا پانی"، بیچنا شروع کیا۔ اس کا پانی تیزی سے بکنے لگا۔ کئی لوگوں نے بچہ سمجھ کر زیادہ پیسے دئے۔ آخر میں جب وہ خالی بالٹی میں گلاس ڈال کر واپس گھر پہنچا تو اس کے پاس پندرہ روپے ہو چکے تھے۔

اب بچہ روزانہ ایسا ہی کرنے لگا۔ دن کو وہ اسکول میں محنت سے پڑھتا اور شام کو پانی یا اور کوئی چیز بیچ کر کمائی کرتا۔ اسی طرح وہ دس سال تک کرتا رہا، ایک طرف وہ گھر کا ضروری کام چلاتا رہا دوسری طرف اپنی تعلیم کو مکمل کرتا رہا۔ آج یہ حال ہے کہ اس لڑکے نے تعلیم پوری کر کے ملازمت کر لی ہے - اس کو تنخواہ سے ساڑھے سات سو روپے مہینہ مل جاتے ہیں۔ اسی کے ساتھ "شام کا کاروبار" بھی وہ بدستور جاری رکھے ہوئے ہے۔ اپنے چھوٹے سے خاندان کے ساتھ اس کی زندگی بڑی عافیت سے گزر رہی ہے۔ اس کی محنت کی کمائی میں اللہ نے اتنی برکت دی کہ اپنا آبائی ٹوٹا پھوٹا مکان اس نے ازسر نو بنوا لیا۔ سارے محلہ والے اس کی عزت کرتے ہیں ماں باپ کی دعائیں ہر وقت اس کو مل رہی ہیں۔

مشکل حالات آدمی کے لئے ترقی کا زینہ بن سکتے ہیں، بشرطیکہ مشکل حالات آدمی کو پست ہمت نہ کریں بلکہ اس کے اندر نیا عزم پیدا کرنے کا ذریعہ بن جائیں۔ زندگی میں اصل اہمیت ہمیشہ صحیح آغاز کی ہوتی ہے۔ اگر آدمی اتنے پیچھے سے اپنا سفر شروع کرنے پر راضی ہو جائے جہاں سے ہر قدم اٹھانا آگے بڑھنا ہو تو کوئی بھی چیز اس کو کامیابی تک پہنچنے سے روک نہیں سکتی۔ "۲۵ پیسہ"، سے سفر شروع کیجئے۔ کیوں کہ "۲۵ پیسے"، سے سفر شروع کرنا ہر ایک کے لئے ممکن ہے۔ اور جو سفر "۲۵ پیسے" سے شروع کیا جائے وہ ہمیشہ کامیاب رہتا ہے۔

استاد کے بغیر

ایک خاتون نے انگریزی پڑھی۔ ان کے والد مولوی تھے۔ ان کے گھر پر انگریزی کا ماحول نہ تھا۔ چنانچہ ایم۔اے (انگلش) انھوں نے بمشکل تھرڈ نمبروں سے پاس کیا۔ ان کو شوق تھا کہ ان کو انگریزی لکھنا آجائے۔ یہ کام ایک اچھے استاد کے بغیر نہیں ہوسکتا تھا۔ لیکن ان کے گھر کے حالات اس کی اجازت نہیں دیتے تھے کہ وہ کوئی استاد رکھیں اور اس کی مدد سے اپنے اندر انگریزی لکھنے کی صلاحیت پیدا کریں۔

مگر جہاں تمام راستے بند ہوتے ہیں وہاں بھی ایک راستہ آدمی کے لئے کھلا ہوتا ہے۔ شرط صرف یہ ہے کہ آدمی کے اندر طلب ہو اور وہ اپنے مقصد کے حصول میں اپنی پوری طاقت لگا دے۔ خاتون نے استاد کے مسئلہ کا ایک نہایت کامیاب حل تلاش کر لیا۔ انھوں نے لندن کی چھپی ہوئی ایک کتاب پڑھی۔ اس میں انگریز مصنف نے بیرونی ملکوں کے انگریزی طالب علموں کو یہ مشورہ دیا تھا کہ وہ انگریزی لکھنے کی مشق اس طرح کریں کہ کسی اہل زبان کی لکھی ہوئی کوئی کتاب لے لیں۔ اس کے بعد روزانہ اس سے چند صفحات لے کر پہلے اس کا اپنی زبان میں ترجمہ کریں پھر کتاب بند کرکے الگ رکھ دیں۔ اور اپنے ترجمہ کو بطور خود انگریزی میں منتقل کریں۔ جب ایسا کرلیں تو اس کے بعد دوبارہ کتاب کھولیں اور اس کی چھپی ہوئی عبارت سے اپنے انگریزی ترجمہ کا مقابلہ کریں۔ جہاں نظر آئے کہ انھوں نے کوئی غلطی کی ہے یا طریق اظہار میں کوتاہی ہوئی ہے اس کو اچھی طرح ذہن کی گرفت میں لائیں اور کتاب کی روشنی میں خود ہی اپنے مضمون کی اصلاح کریں۔

خاتون نے اس بات کو پکڑ لیا۔ اب وہ روزانہ اس پر عمل کرنے لگیں۔ انگریزی اخبار یا رسالہ یا کسی کتاب سے انگریزی کا کوئی مضمون لے کر وہ روزانہ اس کو اردو میں ترجمہ کرتیں اور پھر اپنے اردو ترجمہ کو دوبارہ انگریزی میں منتقل کرتیں اور پھر اپنے انگریزی ترجمہ کو اصل انگریزی عبارت سے ملاکر دیکھتیں کہ کہاں کہاں فرق ہے۔ کہاں کہاں ان سے کوئی کمی ہوئی ہے۔ اس طرح وہ روزانہ تقریباً دو سال تک کرتی رہیں۔ اس کے بعد ان کی انگریزی اتنی اچھی ہوگئی کہ وہ انگریزی میں مضامین لکھنے لگیں۔ ان کے مضامین انگریزی جرائد میں چھپنے لگے۔ ان کے بھائی نے اکسپورٹ کا ایک کام شروع کیا جس میں انگریزی خط وکتابت کی کافی ضرورت پڑتی تھی۔ خاتون نے انگریزی خط وکتابت کا پورا کام سنبھال لیا اور اس کو کامیابی کے ساتھ انجام دیا ——— مذکورہ خاتون نے جو تجربہ انگریزی زبان میں کیا وہی تجربہ دوسری زبانوں میں بھی کیا جاسکتا ہے۔

ہماری دنیا کی ایک عجیب خصوصیت یہ ہے کہ اس میں کسی کامیابی تک پہنچنے کے بہت سے ممکن طریقے ہوتے ہیں۔ کچھ دروازے اگر آدمی کے اوپر بند ہو جائیں تب بھی کچھ دوسرے دروازے کھلے ہوتے ہیں جن میں داخل ہوکر وہ اپنی منزل تک پہنچ سکتا ہے۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ موجودہ دنیا میں کسی شخص کی ناکامی کا سبب ہمیشہ پست ہمتی ہوتا ہے نہ کہ اس کے لئے مواقع کا نہ ہونا۔

بہتر منصوبہ بندی سے

ایڈمرل ایس۔این کوہلی (ہندوستانی بحریہ کے سابق چیف) نے نئی دہلی کی ایک تقریر میں کہاکہ کامیابی تمام تر ایک ذہنی چیز ہے۔ اگر آپ کے اندر ارادہ ہے تو آپ اپنے مقصد کی تکمیل کے راستے پالیں گے۔ اور اگر ارادہ نہیں ہے تو آپ یہ کہہ کر بیٹھ جائیں گے کہ " یہ نہیں ہوسکتا" انھوں نے مثال دیتے ہوئے کہاکہ ہند۔پاک جنگ (دسمبر ۱۹۷۱) میں ہندوستانی بحریہ کے پاس جو جنگی جہاز تھے وہ بنیادی طور پر دفاعی کارکردگی (Defensive Role) کے لئے بنائے گئے تھے۔ مگر انھیں جہازوں کو ہم نے اقدامی کارروائی کے لئے استعمال کیا۔ ہم نے کراچی بندرگاہ پر حملہ کیا اور اس میں اتنی شان دار کامیابی حاصل کی کہ فریق ثانی حیران ہوکر رہ گیا۔ اس کامیابی کی وجہ یہ نہ تھی کہ ہم بہتر ساز وسامان سے آراستہ تھے۔ اس کی وجہ صرف یہ تھی کہ دستیاب ساز وسامان کو ہوشیاری کے ساتھ استعمال کیا گیا:

only that the available equipment was intelligently used

ایڈمرل کوہلی نے جو اصول بتایا وہی اصول فرد کے لئے بھی ہے اور وہی قوم کے لئے بھی۔ کامیابی کا راز ہمیشہ یہ ہوتا ہے کہ آدمی کے اندر اپنے مقصد کے حصول کا پختہ ارادہ ہو اور اس کے بعد وہ یہ کرے کہ اس کے پاس جو وسائل موجود ہیں ان کو پوری احتیاط اور ہوشیاری کے ساتھ اپنے مقصد کو بروئے کار لانے میں لگادے۔

انسان کی ناکامی کا راز بیشتر حالات میں یہ نہیں ہوتا کہ اس کے پاس وسائل نہ تھے۔ بلکہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنے ممکن وسائل کو صحیح طور پر استعمال نہ کرسکا۔ دیہات میں ایک صاحب نے پختہ گھر بنانے کا ارادہ کیا۔ ان کے وسائل محدود تھے۔ مگر انھوں نے اپنے تعمیری منصوبہ میں اس کا لحاظ نہیں کیا۔ انھوں نے پورے مکان کی نہایت گہری بنیاد کھدوائی، اتنی گہری جیسے کہ وہ قلعہ تیار کرنے جارہے ہوں۔ ایک شخص نے دیکھ کر کہا: مجھے امید نہیں کہ ان کا گھر مکمل ہوسکے۔ چنانچہ ایسا ہی ہوا۔ ان کی بیشتر اینٹ اور مسالا بنیادوں میں کھپ گیا اور اوپر کی تعمیر کے لئے ان کے پاس بہت کم سامان رہ گیا۔ بمشکل دیواریں کھڑی ہوسکیں اور ان پر چھت نہ ڈالی جاسکی۔ صرف ایک کمرہ پر کسی طرح چھت ڈال کر انھوں نے اپنے رہنے کا انتظام کیا۔ غیر ضروری طور پر گہری بنیادوں میں اگر وہ اینٹ اور مسالہ ضائع نہ کرتے تو ان کے پاس اتنا سامان تھا کہ مکان پوری طرح مکمل ہوجاتا۔ مگر غلط منصوبہ بندی کی وجہ سے ان کا مکان زمین کے اندر تو پورا بن گیا۔ مگر زمین کے اوپر صرف ادھورا ڈھانچہ کھڑا ہوکر رہ گیا۔

بے کچھ سے سب کچھ تک

جو شخص کم فائدہ پر قناعت کرے گا وہ بڑے فائدہ کا مالک بنے گا ———— یہ ایک ایسا بے خطا اصول ہے جو اپنے اندر ابدی اہمیت رکھتا ہے۔ آپ جس معاملہ میں بھی اس کو آزمائیں گے یقینی طور پر آپ کامیاب رہیں گے۔

ایک شخص نے بازار میں چھوٹی سی دکان کھولی۔ وہ کپڑا دھونے کا صابن اور کچھ اور چیزیں بیچتا تھا۔ اس کی دکان پر بہت جلد بھیڑ لگنے لگی۔ دن کے کسی وقت بھی اس کی دکان گاہکوں سے خالی نہ رہتی۔ اس کا راز یہ تھا کہ وہ دو روپے کا صابن پونے دو روپے میں بیچتا تھا۔ آدمی اگر چار صابن خریدے تو عام نرخ کے لحاظ سے اس کا ایک روپیہ بچ جاتا تھا۔ ایک آدمی نے تحقیق کی تو معلوم ہوا کہ پونے دو روپیہ اس صابن کی تھوک قیمت ہے۔ دکان دار کو وہ صابن کارخانہ سے پونے دو روپے میں ملتا تھا اور اسی دام پر وہ اس کو گاہکوں کے ہاتھ فروخت کر دیتا تھا۔

اس آدمی نے دکان دار سے پوچھا کہ تم دام کے دام صابن بیچتے ہو۔ پھر تم کو اس میں کیا فائدہ ملتا ہے۔ دکان دار نے کہا کہ میری دکان پر اتنا صابن بکتا ہے کہ اس کی ۲۵ پیٹیاں دن بھر میں خالی ہو جاتی ہیں۔ میں ان خالی پیٹیوں کو ایک روپیہ فی پیٹی کے حساب سے ۲۵ روپیہ میں بیچ دیتا ہوں، اس طرح ہر روز میرے ۲۵ روپے بچ جاتے ہیں۔ اس کے علاوہ جب آدمی میرے یہاں سے صابن لیتا ہے تو اکثر وہ کچھ نہ کچھ دوسری چیزیں بھی خرید لیتا ہے، یہ فائدہ اس کے علاوہ ہے۔

یہ دکان دار دھیرے دھیرے ترقی کرتا رہا۔ اس کا نفع پہلے ۲۵ روپے روز تھا۔ پھر ۵۰ روپے روز ہوا۔ پھر وہ سو روپے اور دو سو روپے روز تک پہنچا۔ آدمی نے پیسہ بچا کر اپنے بغل کی دکان بھی حاصل کر لی اور دونوں کو ملا کر ایک کافی بڑی دکان بنائی۔ اب اس کا کاروبار اور بڑھا۔ یہاں تک کہ دس سال میں وہ شہر کا ایک بڑا دکان دار بن گیا۔

یہ واقعہ بتاتا ہے کہ موجودہ دنیا میں کامیابی حاصل کرنے کے امکانات کس قدر زیادہ ہیں۔ حتیٰ کہ یہاں یہ بھی ممکن ہے کہ آدمی آج "بے نفع" کی تجارت شروع کرے اور کل وہ زبردست نفع والا تاجر بن جائے۔ آج وہ اپنے آپ کو "بے کچھ" پر راضی کر لے اور کل وہی وہ شخص ہو جو "سب کچھ" کا مالک بنا ہوا ہو۔ مگر دنیا کے ان بے حساب امکانات کو اپنے حق میں واقعہ بنانے کی لازمی شرط صبر اور عقل مندی ہے۔ جس کے پاس صرف بے صبری اور نادانی کا سرمایہ ہو اس کے لئے دنیا کے بازار میں کچھ نہیں۔

تم غریب نہیں ، دولت مند ہو

"بابا پیسہ دے"، فقیر نے آواز لگائی۔ سننے والے نے دیکھا تو وہ ہاتھ پاؤں کا درست معلوم ہو رہا تھا۔ اس نے کہا: تم کو پیسہ کیوں دیا جائے۔ فقیر بولا کہ میں غریب ہوں۔ آدمی نے کہا: نہیں تم غریب نہیں ہو۔ تم بہت دولت مند ہو۔ فقیر نے کہا: بابو جی مذاق نہ کیجئے۔ میرے پاس دولت کہاں۔ میرے پاس تو کچھ بھی نہیں۔ میں تو بالکل غریب ہوں۔ آدمی نے کہا: اچھا تمھارے پاس جو کچھ ہے مجھے دے دو، میں اس کے بدلے تم کو پچاس ہزار روپے دیتا ہوں۔ فقیر نے اپنی جھولی کندھے سے اتاری اور کہا: میرے پاس تو بس یہی ہے۔ اس کو آپ لے لیجئے۔ آدمی نے کہا: نہیں تمھارے پاس اس کے علاوہ بھی بہت کچھ ہے۔ تمھارے پاس دو پاؤں ہیں ــــ ایک پاؤں تم مجھ کو دے دو اور مجھ سے دس ہزار روپے لے لو۔ فقیر نے دینے سے انکار کیا۔ اب آدمی نے کہا: اچھا تمھارے پاس دو ہاتھ ہیں۔ ایک ہاتھ تم مجھ کو دے دو اور مجھ سے ۲۰ ہزار روپے لے لو۔ فقیر نے دوبارہ دینے سے انکار کیا۔ آدمی نے کہا: اچھا تمھارے پاس دو آنکھیں ہیں۔ ایک آنکھ تم مجھ کو دے دو اور مجھ سے ۲۰ ہزار روپے لے لو۔ فقیر نے اب بھی دینے سے انکار کیا۔ آدمی نے کہا: دیکھو تمھارے پاس دو پاؤں، دو ہاتھ اور دو آنکھیں ہیں۔ میں نے صرف ایک ایک کے دام لگائے تو پچاس ہزار روپے ہو گئے۔ اگر دونوں پاؤں، دونوں ہاتھ اور دونوں آنکھوں کا دام لگایا جائے تو ان کی قیمت ایک لاکھ روپے ہو جائے گی۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ یہ جو تمھارے پاس جسم ہے جس میں بے شمار چیزیں ہیں اس کی صرف تین چیزوں کا دام بھی کم سے کم ایک لاکھ روپیہ ہے۔ پھر تم غریب کیسے ہو۔ تم تو بہت بڑے دولت مند ہو۔ تم بھیک مانگنا چھوڑ دو اور اپنی اس قیمتی دولت کو استعمال کرو۔ تم سے زیادہ کامیاب دنیا میں کوئی نہ ہوگا۔

انسان کو اللہ تعالیٰ نے بڑی عجیب صلاحیتوں کے ساتھ پیدا کیا ہے۔ عام حالات میں اس کا اندازہ نہیں ہوتا۔ البتہ کوئی چیز نہ رہے تو اس وقت معلوم ہوتا ہے کہ وہ کیسی قیمتی تھی۔ جیمز ٹامس دہلی کا ایک مشین آپریٹر ہے۔ اس کی عمر ۲۴ سال ہے۔ بیماری کی وجہ سے اس کے دونوں گردے خراب ہو گئے۔ اس نے آل انڈیا میڈیکل انسٹی ٹیوٹ میں داخلہ لیا۔ ڈاکٹروں نے بتایا کہ اس کے لئے زندگی کی صورت صرف یہ ہے کہ وہ کسی شخص سے ایک گردہ بطور عطیہ حاصل کرے، گردہ ایک خالص قدرتی پیداوار ہے۔ کسی انسانی کارخانہ میں کھرب ہا کھرب روپیہ خرچ کرکے بھی گردہ بنایا نہیں جا سکتا۔ تاہم یہ قیمتی گردہ اگر کوئی شخص بطور عطیہ دے دے تو ڈاکٹروں کی فیس اور سرجری کے اخراجات چھوڑنے کے بعد بھی جیمز ٹامس کو ۴۵ ہزار روپے درکار تھے تاکہ یہ گردہ اس کے جسم میں نصب کیا جا سکے (ٹائمس آف انڈیا ۱۰ جنوری ۱۹۸۰) حقیقت یہ ہے کہ آدمی کے پاس کچھ نہ ہو تب بھی اس کے پاس بہت کچھ ہوتا ہے۔ یہ جسم اور یہ دماغ جو ہم کو ملا ہوا ہے، یہ تمام قیمتی چیزوں سے زیادہ قیمتی ہے۔ آدمی اگر اپنے جسم و دماغ کی صلاحیتوں کو بھرپور استعمال کرے تو وہ دنیا کی ہر کامیابی حاصل کر سکتا ہے۔ کوئی چیز اس کے لئے ناممکن نہیں۔ اگر آپ کے پاس ہاتھ ہے جس سے آپ پکڑیں اور پاؤں ہے جس سے آپ چلیں۔ آپ کے پاس آنکھ ہے جس سے آپ دیکھیں اور زبان ہے جس سے آپ بولیں تو گویا آپ کے پاس سب کچھ ہے۔ کیوں کہ ان کے ذریعہ سے دنیا کی تمام چیزیں حاصل کی جا سکتی ہیں۔ کوئی چیز بھی ان کے دائرہ سے باہر نہیں۔

موجودہ دنیا امکانات کی دنیا ہے۔ یہاں کبھی کسی کے لیے یہ امکان ختم نہیں ہوتا۔ یہاں مادّہ فنا ہوتا ہے تو وہ توانائی بن جاتا ہے۔ تاریکی آتی ہے تو اس کے بطن سے ایک نئی روشنی برآمد ہوجاتی ہے۔ یہی معاملہ انسانی زندگی کا ہے۔ یہاں ہر ناکامی کے اندر سے ایک نئی کامیابی کا امکان ابھر آتا ہے۔ اِس دنیا میں ہر طرف کامیابی کے راستے کھلے ہوئے ہیں، یہاں کسی بھی حال میں کسی کے لیے کامیابی کا راستہ کبھی بند نہیں ہوتا۔ اپنی تخلیق کے اعتبار سے، یہ دنیا امید کی دنیا ہے، نہ کہ مایوسی کی دنیا۔

ISLAMIC STUDIES
GOODWORD
www.goodwordbooks.com
ISBN 978-81-7898-766-8
9 788178 987668